



РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

УНИВЕРЗИТЕТ „СВ.КИРИЛ И МЕТОДИЈ“

ЕКОНОМСКИ ИНСТИТУТ – СКОПЈЕ



**СОВРЕМЕНИ АСПЕКТИ НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО СО ПОСЕБЕН ОСВРТ  
НА СОЦИЈАЛНИТЕ АСПЕКТИ, КОМЕРЦИЈАЛИЗАЦИЈАТА И  
ДИГИТАЛИЗАЦИЈАТА**

**(CONTEMPORARY ASPECTS OF MICROFINANCE WITH SPECIAL FOCUS ON  
SOCIAL ASPECTS, COMMERCIALIZATION AND DIGITALIZATION)**

**-докторска дисертација-**

М-р Борјана Стојкова

Скопје, 2025

Глава 1. ТЕОРЕТСКИ АСПЕКТИ НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО .....	13
1.1. Историја на микрофинансирањето.....	13
1.2. Модели на микрофинансирањето.....	17
1.3. Микрофинансирање и микрокредитирање.....	27
1.4. Улогата и предизвиците на микрофинансиските институции како финансиски медијатори .....	30
1.5. Улогата и карактеристиките на модерното микрофинансирање.....	32
Глава 2. СОЦИЈАЛНИТЕ АСПЕКТИ НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО .....	38
2.1. Теоретски аспекти на социјалната мисија на микрофинансирањето.....	38
2.2. Алатки за мерење на социјалните ефекти на микрофинансирањето .....	41
2.2.1. Алатка за процена на сиромаштијата (ПАТ).....	43
2.2.2. Индексот за напредок надвор од сиромаштија (PPI).....	45
2.2.3. FINCA – Алатка за процена на клиентот.....	47
2.2.4. Индикатор за социјална изведба (SPI) .....	48
2.2.5. Алатка за процена на социјалните перформанси (СПА).....	50
2.2.6. Алатка за мерење на социјалниот рејтинг (M-CRIL).....	52
2.2.7. Алатка за мерење на социјалните перформанси (CERESE).....	53
2.3. Социјалните ефекти на микрофинансирањето.....	54
2.4. Влијанието на микрофинансирањето врз финансиската вклученост на жените, ранливите категории на население и сиромаштијата.....	60
Глава 3. КОМЕРЦИЈАЛНИТЕ АСПЕКТИ НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО .....	64
3.1. Алатки за мерење на комерцијалните ефекти на микрофинансирањето.....	64
3.1.2. Сооднос на трошоци за резервација.....	72
3.1.3. Сооднос на покриеност на ризик.....	73
3.1.4. Поврат на средства (РОА) .....	75
3.1.5. Поврат на капиталот (РОЕ).....	76
3.2. Комерцијалните ефекти на микрофинансирањето .....	78
3.3. Современи трендови во комерцијализација на микрофинансирањето .....	93
3.4. Предизвици во одржување на социјалната наспроти комерцијалната улога на	

микрофинансирање.....	95
Глава 4. ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЈА НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО.....	103
4.1. Состојби и трендови на дигитализацијата на микрофинансирањето.....	103
4.2. SWOT-анализа на дигитализацијата на микрофинансирањето .....	106
4.2.1. Јаки страни на дигитализацијата на микрофинансирањето .....	107
4.2.2. Слабости и закани на дигитализацијата на микрофинансирањето .....	110
4.2.3. Идентификување на можности на дигитализација во микрофинансирање.....	113
4.3. Мобилните пари во микрофинансирањето.....	117
4.4. Влијанието на КОВИД-19 врз дигиталната трансформација на микрофинансирањето	119
Глава 5. СОСТОЈБИ, ТРЕНДОВИ И КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО ПО РЕГИОНИ.....	127
5.1. Состојби и трендови на микрофинансирањето по региони, според различни критериуми .....	130
5.1.1. Состојби, трендови и анализа на микрофинансирањето по региони според повраток на активата (ROA).....	132
5.1.2. Состојби, трендови и анализа на микрофинансирањето по региони според повраток на капиталот (ROE).....	135
5.2. Анализа на социјалните ефекти на микрофинансирањето по региони.....	138
5.2.1. Анализа на социјалното влијание на микрофинансирањето по региони со фокус на пристап до здравствена заштита .....	140
5.2.2. Анализа на социјалното влијаниена микрофинансирањето по региони со фокус на финансиска инклузија и социоекономски напредок.....	145
5.2.3. Анализа на социјалното влијание на микрофинансирањето по регион со фокус на формалната финансиска инклузија и намалување на сиромашното население.....	147
5.2.4. Анализа на социјалното влијание на микрофинансирањето по региони со фокус на финансиската инклузија преку образование .....	151
5.3. Анализа на комерцијалните ефекти на микрофинансирањето по региони .....	155
5.3.1. Анализа на комерцијалните ефекти од микрофинансирањето по региони со фокус на растот на заштедите и формалната финансиска интеграција .....	158
5.3.2. Анализа на комерцијалните ефекти на микрофинансирањето по региони со фокус на зголемување на пристапот до кредитни картички и формалното кредитирање.....	160
5.3.3. Анализа на комерцијалните ефекти од микрофинансирањето по региони со фокус на користењето на дебитните картички и финансиска инклузија.....	161

5.4. Анализа на ефектите од дигитализацијата на микрофинансирањето според региони	163
5.4.1. Анализа на ефектите од дигитализацијата на микрофинансирањето според региони со фокус на дигитални плаќања.....	167
5.4.2. Анализа на ефектите од дигитализацијата во микрофинансирањето по региони со фокус на мобилното и интернет-банкарството .....	169
Глава 6. ЕМИРИСКО ИСТРАЖУВАЊЕ НА РАЗЛИЧНИТЕ АСПЕКТИ НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО ВО СОВРЕМЕНИ УСЛОВИ .....	171
6.1. Идентификување на методологијата на истражување и користените варијабли ..	171
6.2. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во современи услови .....	177
6.2.1. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во Европа и Централна Азија .....	177
6.2.2. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во Супсахарска Африка .....	187
6.2.3. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во Латинска Америка и Карибите .....	199
6.2.4. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во Источна, Јужна Азија и Пацификот.....	209
6.2.5. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во земји со висок приход .....	220
ЗАКЛУЧОК .....	233
КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА.....	236

## ВОВЕД

Микрофинансирањето се појавува во 70-тите години и се развива во насока на давање на социјална и финансиска поддршка на сиромашните луѓе коишто според регулативите на финансиските институции не ги исполнуваат условите за стандардните финансиски операции (кредитирање, депозити, обем на трансакции, итн). Станува збор за процес којшто вклучува мали износи на финансиски средства, голем број на вклучени корисници, висока фреквентност на трансакциите и мали провизии за нив.

Микрофинансирањето опфаќа испорака на банкарски и други финансиски услуги по пристапни трошоци до огромните делови на загрозените групи и групи на корисници со ниски приходи. Во основа, микрофинансирањето се однесува на финансиски услуги, најчесто заеми, заштеди и осигурување, доставени во мали заеми на сиромашни клиенти на коишто им недостасува обезбедување, кредитна историја или други средства за влез во формалниот финансиски систем. Како субјекти инволвирани во односот микрофинансирање, на страната на побарувачката се наоѓаат сиромашните индивидуалци или микропретприемачите, додека на страната на понудата се јавуваат голем број на невладини организации и кредитни бироа, како и голем број на финансиски институции и фондови.

Согласно со податоците, микрофинансирањето од само неколку милиони долари во раните 90-ти, прерасна во глобална индустрија од 224, 6 милијарди УСД во 2023 година и се очекува да порасне на 506 милијарди УСД до 2030 година.<sup>1</sup> Современите аспекти на микрофинансирањето ја наметнаа темата околу дилемата на социјалните наспроти комерцијалните аспекти на микрофинансирањето, додека процесот на дигитализација, неопходно, стана еден од водечките аспекти и во микрофинансирањето.

Во однос на актуелноста, темата за комерцијализацијата на микрофинансирањето наспроти социјалната мисија е силно дебатирана, во голема мера затоа што покренува основни прашања за тоа дали двојните социјални и финансиски мисии на

---

<sup>1</sup> Arun, T., Markose, S. M., Murinde, V., Kostov, P., Khan, A., Mcgarrell, R., ... & Sethi, R. (2024). A comparative analysis of digitalization in small finance banks: India and uk scenario. *Available at SSRN 4889908*.

микрофинансирањето можат да коегзистираат. Во последниве години станува сè појасно дека не само што можат да опстојат овие два приоритета, туку кога ќе коегзистираат соодветно, тие се засилуваат, создавајќи соодветен долгорочен деловен модел, како за клиентите, така и за инвеститорите.

Дигитализацијата на финансиските услуги е резултат на процесот на дигитална трансформација во финансискиот сектор. Процесот е започнат во 90-тите години на минатиот век, преку постепено преминување од аналогни во дигитални финансиски услуги, со воведување на разновидни технолошки решенија, како што се почетокот на користењето на интернет за мрежно банкарство во средината на 1990-тите, преку развој на технологија за паметни телефони кон крајот на 2000-тите, до сложени интерфејси за програмирање на апликации. Кога целиот финансиски свет станува дигитален и повеќе ќе нема „граници“, процесот на дигитализација на микрофинансирање станува неизбежен.

Микрофинансирањето е предмет на револуционерни промени во финансиската индустрија со огромен пораст на бројот на клиенти во изминатите години. Тоа се прошири надвор од традиционалните практики на финансирање со растот на технолошкиот развој во банкарскиот и финансискиот сектор. Последната деценија, проширувањето на мобилните пари, суперплатформите и вештачката интелигенција, подемот на *FinTech* и воведувањето на *блокчејн*, го сменија пристапот кон финансиските услуги. Оттука и во микрофинансирањето се преземаат прогресивни чекори за прифаќање на дигиталното финансирање, честопати започнувајќи со дигитализација на постојните производи, услуги и операции или со употреба на мобилни уреди, партнерство со давател на дигитални финансиски услуги и сл.

Микрофинансирањето постојано еволуира во насока на развој на производи и услуги коишто ќе го подобрат животот на сиромашните. Финансиската интермедијација, како најпозната компонента на микрофинансирањето се применува во сите микрофинансиски институции во светот без разлика дали тие промовираат социјално или комерцијално микрофинансирање. Современите аспекти на микрофинансирањето, поттикнати од динамичните промени во економијата, придружени со процесот на дигитализација драстично ја менуваат улогата на микрофинансирањето. Оттука, повеќе од неопходно е адаптирање на микрофинансирањето кон современите трендови, со цел да продолжи да ја

извршува својата улога. Притоа, микрофинансирањето се соочува со бројни предизвици водени од прашањето до кој степен треба да ги зачува социјалните аспекти наспроти комерцијалните аспекти, како и да се соочи со предизвикот за промени во начинот на функционирање, поттикнато од процесот на дигитализација. Горенаведените дилеми ја потенцираат актуелноста на истражувањата во дисертацијата и наметнуваат потреба од понатамошни опсежни истражувања во оваа област.

Предмет на истражување во докторската дисертација се современите аспекти на микрофинансирањето со посебен фокус на социјалната и комерцијалната улога, како и дигитализацијата во микрофинансирањето.

На пазарот влегоа комерцијално мотивирани даватели на финансиски средства, институции или FinTech-компаниии, со цел да ја развиваат својата база на клиенти, да ги диверзифицираат приходите или да ја зајакнат лојалноста кон брендот. Структурата на надоместокот заснована врз трансакции поттикна „инклузивен“ погон за да се зголеми бројот на трансакции по коридорите за трансфер на пари. Како резултат на тоа, пристапот до овие услуги беше овозможен и за финансиски исклучените групи – жители од рурални средини, лица со ниски примања, микропретприемачи и жени – иако во помал обем споредено со клиентите од урбаните заедници. Во текот на последната деценија се разви поширок спектар на формални финансиски услуги од оној што го нудеа некогашните „традиционални“ банки.

За десет години, микрофинансиските институции (МФИ) позајмија стотици милијарди долари, со просечна годишна стапка на раст од 11,5% во текот на изминатите пет години. Во 2023 година микрофинансискиот сектор опслужи околу 142 милиони заемопримачи, со просечен раст на ниво на институции од 8,4% (наспроти 10,5% во 2022). Истовремено, среднорочниот тренд по 2012 година, покажува дека бројот на заемопримачи растел поспоро од „златната“ декада 2000–2010 година, приближно 7% годишно по 2012 година, наспроти скоро 20% годишно во 2000–2010 година.<sup>2</sup>

**Целта на истражувањето** во докторската дисертација е да се истражат современите

---

<sup>2</sup> Goel, A. (2025). *Beyond the Bottom Line: A New Era for Finance, Economics, and Sustainability*. Chyren Publication.

аспекти на микрофинансирањето преку анализа на социјалните аспекти, комерцијалните аспекти, нивниот сооднос и влијанието на дигитализацијата по региони. Во контекст на поставената цел, во истражувањето е спроведено емпириско истражување на различните аспекти на микрофинансирањето анализирано по региони.

**Изведени цели** од основната цел на истражување се следните:

1. Анализа на социјалните ефекти како современи аспекти на микрофинансирањето;
2. Анализа на комерцијалните ефекти како современи аспекти на микрофинансирањето;
3. Анализа на дигитализацијата како современ аспект на микрофинансирањето.

Врз основа на елаборираните предмет и цели на истражување, се поставува **општата хипотеза** на истражувањето која претпоставува:

Современото микрофинансирање се менува согласно со промените кои се случуваат во социјалната димензија, комерцијалната димензија и дигитализацијата во различни региони.

Основната хипотеза имплицира развој на **поединечни хипотези**, кои ја поддржуваат и допрецизираат:

Хипотеза 1: Современото микрофинансирање се менува со намалување на фокусот кон социјалните аспекти на микрофинансирањето.

Хипотеза 2: Во современото микрофинансирање се става поголем фокус на комерцијализацијата.

Хипотеза 3: За успешно функционирање на современото микрофинансирање неопходно е да постои соодветна рамнотежа меѓу социјалните и комерцијалните аспекти на микрофинансирањето.

Хипотеза 4: Современото микрофинансирање неопходно треба да ја воведи дигитализацијата како составен аспект на сите свои активности.

Хипотеза 5: Нивото на микрофинансирањето зависи од нивото на приход на земјите.

Хипотеза 6: Социјалниот и комерцијален аспект на микрофинансирањето, како и процесот на дигитализација се разликуваат по региони во зависност од нивото на приходи.

Првата глава од трудот со наслов „**Теоретски аспекти на микрофинансирањето**“ е посветена на теоретски преглед на литературни извори за историјата на микрофинансирањето, моделите на микрофинансирање како и улогата на микрофинансиските институции како финансиски медијатори. На крајот од првата глава, се презентираат карактеристиките на модерното микрофинансирање и нивната улога во ублажувањето на сиромаштијата. Втората глава со наслов „**Социјалните аспекти на микрофинансирањето**“ ја презентира примената и развојот на алатките за мерење на социјалната мисија. За да ја извршуваат својата социјална улога, микрофинансиските институции (МФИ), како дел од намерна и управувана стратегија, ќе бидат поуспешни во остварувањето на своите социјални цели ако можат да го мерат, следат и управуваат напредокот. МФИ имаат корист од стратегии што им овозможуваат да го заштитат и зајакнат својот углед; привлекување, мотивирање на заемопримачите, управување и ублажување на ризикот; подобрување на оперативната ефикасност и економизирање на трошоците; развој на нови деловни можности и градење на стабилни и просперитетни работни околина. На крајот од втората глава се истражува влијанието на микрофинансирањето врз финансиската вклученост на жените, ранливите категории и сиромаштијата како и социјалните ефекти на микрофинансирањето. Третата глава со наслов „**Комерцијалните аспекти на микрофинансирањето**“ ги анализира примената и развојот на алатките за мерење на комерцијалните ефекти. За да се обезбеди одржливост во микрофинансирањето, неопходно е да се креира комерцијално заснован, финансиски одржлив начин на функционирање во микрофинансирањето, односно институциите за микрофинансирање треба да ги покријат сите нивни трошоци, вклучително и оперативните трошоци, трошоците на средства и загуби од заем, како и генерирање вишок за да се обезбеди поттик за профити за реинвестирање во нови производи, системи за испорака и технологија. Помошта од Владата и донаторите се сè уште важни за подобрување на пристапот до користење на финансиски услуги, но истите треба да се обезбедат како дополна наместо како замена за пазарно ориентирани финансиски услуги.

Стресот за одржливо микрофинансирање се заснова на сознанието дека микрофинансиските институции имаат голема зависност од надворешни ресурси. Овој акцент на одржливоста, исто така, обезбедува примарен позитивен стимул за штедачите да

ги депонираат нивните средства (доверба дека нивната заштеда е безбедна) и заемопримачите да ги вратат нивните заеми (континуиран пристап до финансирање).

Од макроекономска гледна точка, одржливите институции за микрофинансирање не само што обезбедуваат долгорочно обезбедување на основните финансиски услуги на „небанкарското мнозинство“, овозможувајќи им да придонесат за национален раст преку акумулација на средства и генерирање приход, туку тие, исто така, служат како финансиски посредници коишто се интегрираат во формални финансиски пазари. Дополнително, се истражуваат комерцијалните ефекти на микрофинансирањето. На крајот од третата глава се презентира анализа на предизвиците во одржување на социјалната наспроти комерцијалната улога на микрофинансирањето.

Четвртата глава во докторската дисертација со наслов **„Дигиталната трансформација на микрофинансирањето“**, е посветена на сеопфатна анализа и систематизација на факторите кои влијаат на дигитализацијата на микрофинансирањето. Дигитализацијата на финансиските услуги е од голема важност во целокупниот процес за финансиско вклучување. И покрај здружените напори во последните две децении за овозможување пристап до финансиски услуги за луѓето со ниски примања, загрижува фактот што две милијарди луѓе сè уште немаат банкарска сметка. Оттука, произлегува неопходната потреба за промовирање на дигиталните финансиски услуги како клуч за справување со финансиското исклучување. Преку спроведена SWOT-анализа се прикажани јаките страни, слабостите и заканите, како и можностите коишто се појавуваат како резултат на дигиталната трансформација на микрофинансирањето. Понатаму, со помош на достапните податоци од базата *микс маркет* направена е анализа на дигиталната трансформација на микрофинансирањето по региони.

Петтата глава од докторската дисертација носи наслов **„Состојби, трендови и компаративна анализа на микрофинансирањето по региони“**. При анализата на податоците во рамките на петтата глава, се користат податоците за микрофинансирање за земјите од Јужна Азија, Европа и Централна Азија, Супсахарска Африка, Латинска Америка и Карибите, Источна Азија и Пацификот, Блискиот Исток и Северна Африка, Северна Америка и Африка. Овие региони преземени од класификацијата на базата *микс маркет* на податоци на светска банка за микрофинансирањето и зависно од нивната достапност по

години и земји создаваат основа за да се направи анализа на состојбите и трендовите во регионите, како и за споредба помеѓу регионите во однос на различни аспекти на микрофинансирањето. Во рамките на оваа глава се спроведува детална квантитативна и квалитативна анализа на микрофинансирањето по региони, преку споредба на профитабилноста (ROA и ROE), социјалните аспекти и степенот на финансиска инклузија и дигитализацијата на микрофинансирањето. Посебен фокус е ставен на разликите во пристапот до здравствена заштита, образование, формално кредитирање и штедење, како и на улогата на дигитализацијата (дигитални плаќања, мобилно и интернет-банкарство) во трансформацијата на микрофинансиските пазари. На овој начин, во оваа глава се обезбедува систематска основа за препознавање на регионалните специфики и формулирање насоки за политики со цел унапредување на социјалните и комерцијалните ефекти од микрофинансирањето.

Во шестата и последна глава од докторската дисертација „**Емпириско истражување на различните аспекти на микрофинансирањето**“, во истражувањето се спроведува емпириската анализа за перформансите за микрофинансирањето и се користи VECM (векторски авторегресиони модели со корекција на грешка), кои ќе бидат прецизно селектирани и дефинирани во зависност од карактеристиките на расположливите податоци од базите *микс маркет* и *глобал финдекс*. Основна идеја во овој моделски пристап е да се моделираат факторите на микрофинансирање во однос на нивото на микрофинансирање во одредени региони, како и да се утврди нивната значајност.

Разработката на темата на докторската дисертација е спроведена со примена на сите научноистражувачки методи кои се карактеристични во процесот на истражување. При обработка на темата применета е комбинација од повеќе научни методи кои се применуваат кај општествените науки. Во најголем дел користени се следниве научни методи: аналитички, синтетички, индуктивно-дедуктивен, компаративен, историски и логички. Покрај наведените методи, во одредени делови се користени статистичкиот метод, како и методот преку студија на случај. Најголемиот дел од наведените методи низ содржината на докторската дисертација меѓусебно се испреpletуваат и дополнуваат. Докторската дисертација опфаќа разработка на теоријата, секундарни и

примарни истражувања, како и тестирање на развиените хипотези. Аналитичкиот научен метод е применет при анализирањето на податоците и сознанијата за материјата која е предмет на овој труд. Дескриптивниот метод е застапен при опишување и обезбедување на теоретски податоци поврзани со предметот на истражување. Овој метод има свои предности базирани на инструменти за анализа и компаративен преглед на примарни и секундарни податоци. Примарните податоци за потребите на истражувањето се обезбедени од анализа на базата на податоци на Светска банка – *микс маркет* и базата на податоци *глобал финдекс*. Секундарните податоци се користени од бази на податоци, различна научна литература како научни статии, студии, извештаи и други извори поврзани со предметот на истражување.

Во трудот е застапен методот на анализа за идентификување на елементите на процесите и нивната поврзаност. Методот на синтеза е користен во одделни делови од трудот заради систематизација на анализирани достапни податоци. Во трудот е користен метод на дедукција за развивање на претпоставки од теоријата кој стартува од генералното и се насочува кон обработка на специфични индивидуални знаења. За анализа и генерирање на емпирискиот модел се користени техники за моделирање на податоци, компаративна анализа, како и квантитативен и квалитативен метод.

## 1. ТЕОРЕТСКИ АСПЕКТИ НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО

### 1.1. Историја на микрофинансирањето

Концептот на микрокредитирањето е уникатен и предизвикува голем интерес во светот поради неговата идеја за решавање на проблемот на сиромаштија и развој на општеството и економијата. Како потврда за успех, уникатност и функционалност на идејата, во октомври 2006, Нобеловата награда за мир му припадна на бизнисмен, банкарот Мухамад Јунус (Muhammad Yunus), основач на Гремин банка (Grameen-Bank) за концепција на микрокредитирање, која наиде на огромна поддршка во Индија и беше копирана низ целиот свет. Гремин банка започна со работа во 1983 година по првично изведен пилот-проект во Бангладеш, и оттогаш, според податоците има одобрено кредити во висина од 10,72 милиони заемопримачи, од кои 97% на жени, односно околу 10,4 милиони.<sup>3</sup> Податоците од април 2024 година ја потврдуваат сличната бројка од 10,56 милиони заемопримачи, со ист процент на женско учество (97%). Глобално, соодносот на жени како клиенти на микрофинансирачките институции изнесува 66% во 2023 година што ја истакнува значителната доминација на жените во секторот.<sup>4</sup>

Мухамед Јунус се здобил со образование во САД на Универзитетот Читагонг во 1974 година, во Бангладеш каде што се соочил со кризата со глад во својата држава. Потресен од ваквата состојба, тој го довел во прашање значењето и применливоста на економските теории во услови кога голем дел од населението се соочува со глад и крајна сиромаштија. Свесен дека апстрактните модели немаат суштинска вредност доколку не нудат конкретни решенија, во 1976 година ја развил идејата за формирање банка наменета за сиромашните слоеви на населението. Како почетен чекор, им позајмил по 27 американски долари на 42 занаетчии во едно мало село во Бангладеш, без формални гаранции, со единствено барање средствата да бидат вратени кога заемопримачите ќе бидат во можност да го сторат тоа. Овој експериментален пристап претставувал темел за развој на институционално решение

---

<sup>3</sup> Ahmed, M. (2025). Internship report on the recruitment and selection process of Grameen Bank.

<sup>4</sup> Amin Mohamed, H., & Ibrahim Hassan, M. (2024). The Impact of Socio-Economic Development on Microfinance: Evidence from Developing Countries. 1843-1815), 4(38, المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية.

на проблемот на финансиската исклученост и подоцна довел до воспоставување модел на микрокредитирање.<sup>5</sup>

Како резултат на овие иницијативи била основана Гремин банка, која формално започнала со работа во 1983 година. Оттогаш, институцијата бележи континуиран раст и значајно влијание во областа на микрофинансирањето. Според најновите достапни податоци, банката демонстрира исклучително висок степен на наплата на одобрените кредити, со стапка од 96,7 % регистрирана во декември 2023 година. Во текот на своето постоење, има пласирано вкупно 40,37 милијарди американски долари во форма на микрокредити, при што опслужила приближно 10,72 милиони индивидуални заемопримачи. Овие показатели ја потврдуваат одржливоста на моделот на микрокредитирање и неговата ефективност во намалувањето на финансиската исклученост.

Историските податоци укажуваат дека просечниот износ на поединечен заем се движи во интервал од 100 до 160 американски долари, што ја рефлектира спецификата на микрофинансиските инструменти насочени кон нискодоходовни домаќинства и микропретприемачи.<sup>6</sup> Моделот за групно кредитирање на Гремин банка е резултат на сложена интеракција помеѓу институционалната иновација и социоекономскиот контекст на Бангладеш. Одлуката на банката да се фокусира на жените, кои често се исклучени од традиционалните финансиски системи, покажува длабоко разбирање на структурните бариери за развој. Покрај тоа, операциите на банката се обликувани од присуството на големи невладини организации (НВО) и развојните политики на владата. Микрофинансирањето опслужува повеќе од два милиона кредитокорисници, од кои најголем дел се жени. Методологијата на Гремин банка се јавува во неколку други институции во Бангладеш, а според веб-страницата на Гремин постојат 2568 филијали и 249 реонски канцеларии.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Frieder, A. Empowering Women Entrepreneurs in the Middle East (2013). *IOIDEAS*, 16.

<sup>6</sup> Bhattacharyya, R., & Dastidar, A. G. (2024). *The Indian Economy: Issues, Policies and Performance*. Routledge India.

<sup>7</sup> Mohaimin, C., Nafisa, A. M., Kushal, M. T., Albab, A. B., & Anamul, H. (2021). Grameen Bank: Credit Is Human Right. *Academy of Asian Business Review*, 7(2), 123-147.

Нобеловата награда за мир во 2006 година му е доделена на Мухамед Јунус, бидејќи, покрај успешната и уникатна идеја, Норвешкиот комитет за Нобелова награда за мир беше мотивиран и од следните цели:<sup>8</sup>

1. Начин и желба да се поттикне дијалог и *да се приближи до Муслиманскиот дел од светот*;
2. *Фокус на женските прашања*. Преку 95% од кредитобарателите се жени, и нивното ослободување и мотивирање е најголем приоритет за Гремин банка;
3. Најважно од сè, поради *борбата против сиромаштија и социјален и економски развој*, бидејќи борбата против сиромаштијата е значајна за зачувување и на светскиот мир.

Микрокредитите докажале дека можат да бидат важна значајна сила во општествата, каде жените се дискриминирани поради социјалните и економски услови. Економскиот развој и политичката демократија не може да постигне целосен потенцијал доколку жените кои се половина од популацијата не учествуваат во општеството на еднакви основи како мажите.<sup>9</sup>

Долгорочната цел и визија на Мухамед Јунус е да ја елиминира сиромаштијата во светот. Сепак визијата не може да биде реализирана единствено со микрокредитирањето, но Мухамед Јунус и Гремин банка направиле значаен пионерски чекор во оваа борба. Значењето на Гремин банка е сепак поголемо како идеологија. Неговите ставови се движечката сила на многу самити и се разменуваат од страна на многу организации кои употребуваат други методологии. Фокусот на Гремин банка се средоточува на микрокредитите како алатка за издигнување од сиромаштијата, особено за жените.

Гремин банка прави оптимистички потврди за стабилноста на микрокредитите да ги кренат жените над сиромаштијата, оценувајќи ги програмите за микрофинансирање врз основа на тоа дали ги достигнуваат најсиромашните сегменти од општеството и им овозможуваат на своите клиенти да се издигнат над линијата на сиромаштија. Важна

---

<sup>8</sup> Yunus, M., Sehgal, K., Yunus, M., & Zamora, C. (2018). *Legion of Peace: 20 Paths to Super Happiness*. Hachette UK.

<sup>9</sup> Hasan, S. (2002). Micro Credit & Grameen Bank: A New Approach Towards Development. *Asian Affairs*, 24(4), 45-62.

карактеристика на оваа филозофија е и подредување на самоодржливост во оттргнување на сиромаштијата. Иако со својата идеологија Гремин банка се стреми кон остварување на самоодржливост. Во согласност со податоците од секторот во Бангладеш, консолидираната институционална сопствена резервна база (retained surplus) учествува со 33 % во финансирањето на микрофинансискиот сектор во 2023 година, во споредба со само 5 % во 2003 година, што укажува на прогрес кон одржливо финансирање, но сè уште не ја исклучува зависноста од надворешни извори.<sup>10</sup>

Според претставената анализа, моделот за групно кредитирање на Гремин банка се појавува како пионерски и значаен пристап за адресирање на сиромаштијата и промовирање на финансиска инклузивност, особено за жените во земјите во развој. Иновативната методологија на банката, која се карактеризира со групно кредитирање и флексибилни услови за отплата, успешно обезбедува пристап до кредит за оние клиенти кои се традиционално исклучени од формалните финансиски системи. Ова не само што ги овластило поединците, туку исто така стимулирало економски раст и социјален развој во многу заедници. Клучните придонеси на Гремин банка вклучуваат:

- Институционална иновација, односно развивање на уникатен финансиски модел кој директно е насочен кон потребите на сиромашните.
- Социјално влијание, преку силен фокус на половата рамноправност и овластување на жените преку финансиска инклузивност.
- Финансиска одржливост, која се рефлектира во способност да функционира како профитабилна и самоодржлива институција.
- Глобално влијание, кое се одразува во инспирирање на глобално движење на микрофинансиски институции и обликување на развојните политики.

Сепак, во иднина остануваат предизвици и области за понатамошно истражување:

- Стабилност и одржливост, односно зголемување на микрофинансиските иницијативи додека се обезбедува финансиска одржливост како комплексен предизвик.
- Иако е широко признато влијанието на микрофинансирањето врз

---

<sup>10</sup> Morse, S. (2024). Giving and Receiving: Faith and the sustainability of institutions providing microfinance services for development. *Sustainability*, 16(5), 1923.

намалувањето на сиромаштијата, потребни се емпириски докази за целосно разбирање на неговите долгорочни ефекти.

- Достигнување на најсиромашните, кои може да се соочат со повеќекратни бариери за пристап до финансиски услуги, сè уште останува значаен предизвик, а со тоа и предизвиците за финансиска инклузивност за најсиромашните.

## 1.2. Модели на микрофинансирањето

Различни микрофинансиски институции користат широк спектар на методи за имплементирање на микрофинансирањето. Имено, во теоријата се идентификувани четиринаесет различни модели на микрофинансирање, а за потребите на овој труд се фокусираме на неколку модели.

### А. Модел на банкарски гаранции

Банкарските гаранции се значаен инструмент за олеснување на пристапот до кредити, особено во контекст на микрофинансирањето. Тие функционираат како форма на обезбедување, намалувајќи го кредитниот ризик за работодавателите и овозможувајќи им на повеќе лица да добијат финансиски услуги. Овој механизам е особено важен за оние коишто честопати не можат да обезбедат традиционален заем, како што се сиромашните, маргинализираните групи и микропретприемачите.

Гаранциите можат да потекнуваат од различни извори, вклучувајќи ги и надворешните и внатрешните. Надворешните извори најчесто вклучуваат донатори, владини агенции или меѓународни организации коишто обезбедуваат финансиски средства за гаранции. Овие гаранции често се насочени кон специфични групи на население, како што се жените, младите претприемачи или земјоделците, со цел да се поддржат нивните економски активности и да се поттикне нивната финансиска инклузивност. Внатрешните извори, од друга страна, се создаваат на локално ниво, каде што заедниците можат да формираат сопствени фондови за гаранции преку собирање заштеди од своите членови. Овој пристап не само што обезбедува финансиски средства туку и го зајакнува чувството за сопственост и одговорност кај членовите на заедницата, што е клучно за одржливоста на

микрофинансиските иницијативи.<sup>11</sup>

Улогата на банкарските гаранции во микрокредитирањето е повеќеслојна. Тие придонесуваат за намалување на ризикот за кредиторите, што им овозможува да насочат поголем дел од своите средства за кредитирање на сиромашните и маргинализираните групи, кои честопати се сметаат за ризични клиенти.<sup>12</sup> Со намалувањето на ризикот, гаранциите го зголемуваат пристапот до кредити за лица коишто вообичаено немаат колатерал, отворајќи им можности за економски развој и подобрување на животниот стандард.<sup>13</sup> Покрај тоа, гаранциите можат да бидат насочени кон поддршка на специфични сектори, како што се земјоделие, малите и средни претпријатија или социјалните претпријатија, со што се стимулира економскиот развој во овие области. Тие, исто така, можат да стимулираат развој на нови иновативни финансиски производи и услуги, особено во областа на микрофинансирањето, приспособени на специфичните потреби на клиентите.

Програмите за гаранција на капитал претставуваат важен вид на банкарска гаранција. Овие програми обезбедуваат финансиска поддршка на микрофинансиските институции со цел да го зголемат нивниот капацитет за кредитирање. Гарантираните средства можат да се искористат за различни цели, вклучувајќи сервисирање на долгови, осигурување на побарувања и поддршка на нови иницијативи. Меѓународни организации и агенции, како и невладини организации, играат важна улога во развојот и имплементацијата на овие програми, обезбедувајќи техничка помош, финансиска поддршка и платформи за размена на искуства и добри практики.

Банкарските гаранции претставуваат ефикасен инструмент за проширување на пристапот до финансиски услуги и поддршка на економскиот развој. Со намалување на ризикот за кредиторите и овозможување на поголема флексибилност во кредитирањето, гаранциите придонесуваат за создавање поинклузивни и одржливи финансиски системи. Идните истражувања во однос на наведениот модел треба да се фокусираат на ефективноста

---

<sup>11</sup> Morduch, J., & Armendariz, B. (2005). *The economics of microfinance*. mit Press.

<sup>12</sup> Hermes, N., & Hudon, M. (2019). Determinants of the performance of microfinance institutions: A systematic review. *Contemporary Topics in Finance: A Collection of Literature Surveys*, 297-330.

<sup>13</sup> Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of economic literature*, 37(4), 1569-1614.

на различни видови гаранции, како и на нивниот потенцијал за далекусежно влијание на социјално-економскиот развој.

#### Б. Банкарски модел на заедницата

Концептот на банкарство во заедницата претставува иновативен пристап кон овозможување на пристап до финансиски услуги, особено во руралните и маргинализираните области. Овој модел, за разлика од традиционалното банкарство, се фокусира на целата заедница како единствена единица, со цел да се изградат полуформални или формални институции за микрофинансирање кои се често иницирани и поддржани од невладини организации (НВО) и други актери.

Банкарството во заедницата се одликува со неколку клучни карактеристики. Прво, тоа има заеднички пристап, третирајќи ја заедницата како целина, со цел да ги идентификува и да ги задоволи нејзините специфични потреби. Второ, овие институции се често под локално управување на членовите на заедницата, што обезбедува поголема одговорност и транспарентност. Трето, банките во заедницата нудат интегрирани финансиски услуги, вклучувајќи штедење, микроосигурување и трансфер на пари, придонесувајќи за сеопфатен финансиски развој. Четврто, тие се често поврзани со пошироки развојни цели, создавајќи синергија помеѓу финансиските и нефинансиските интервенции. И, конечно, овој модел нагласува социјална инклузија, вклучувајќи ги маргинализираните групи во финансискиот систем.

НВО играат клучна улога во развојот и поддршката на банкарството во заедницата. Нивните активности вклучуваат иницирање и основање на нови банки, обука и изградба на капацитети кај членовите на заедницата, техничка помош во развој на производи и услуги, како и застапување на интересите на банките пред владите и други актери.

Банкарството во заедницата има многу заеднички карактеристики со селското банкарство. И двата модела се фокусирани на обезбедување финансиски услуги во руралните и недоволно опслужените области, ја нагласуваат улогата на локалните заедници во управувањето со финансиските институции и тежнеат кон промовирање одржлив економски развој.

Банкарството во заедницата претставува важен и иновативен пристап кон

овозможување на финансиска инклузивност и промовирање на одржлив развој. Овој модел, благодарение на својата фокусираност на заедницата, локалното управување и интеграцијата со пошироки развојни цели, може да даде значаен придонес во намалувањето на сиромаштијата и нерамноправноста.

## В. Модел на задруги

Задругите претставуваат доброволни здруженија на поединци кои се обединуваат со цел да ги задоволат своите заеднички економски, социјални и културни потреби и цели. Овие организации функционираат врз основа на демократски принципи, каде што членовите колективно учествуваат во донесувањето на одлуки и управувањето со ресурсите. Во суштина, задругите претставуваат еден вид на социјален капитал, кој им овозможува на поединците да се здружат и да си помогнат меѓусебно, особено во ситуации кога немаат пристап до традиционалните финансиски институции.<sup>14</sup>

Многу задруги се фокусираат на финансирање на своите членови, нудејќи им можности за штедење и кредитирање. Овој модел на микрофинансирање е особено значаен во земјите во развој, каде што голем дел од населението нема пристап до банкарски услуги. Во Индија, на пример, задругите играат клучна улога во обезбедувањето на финансиски услуги за сиромашните слоеви на населението. Поради растот и потенцијалот на микрофинансискиот сектор во Индија, многу организации и меѓународни агенции се вклучија во поддршката на задругите, обезбедувајќи им заеми и грантови за различни проекти.<sup>15</sup>

Уникатните карактеристики на моделот на задруги се следниве:

Моделот на задруги, со своите специфични карактеристики, претставува ефикасен механизам за финансиска инклузија и економски развој, особено во заедниците каде што пристапот до традиционалните финансиски услуги е ограничен.

Истражувањата укажуваат дека големината на задругата влијае врз нејзината

---

<sup>14</sup> Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *The world bank research observer*, 15(2), 225-249.

<sup>15</sup> Fernando, J. L. (2004). *Microfinance: Perils and prospects*. Routledge.

ефикасност и демократско управување преку компромис помеѓу економии од обем и учество на членството; оттука, не постои универзална „идеална“ големина важечка за сите контексти. Во поголемите задруги се појавуваат предизвици на координација и контрола, кои можат да се амортизираат со претставнички и делиберативни механизми. Историски емпириски податоци покажуваат дека просечните големини варираат по региони (на пр., земјоделски задруги во Африка  $\approx 283$  членови), што сугерира дека опсегот од приближно неколку стотици членови може да овозможи управлива комуникација и партиципативно донесување одлуки, но „оптимумот“ е контекстуален и зависи од секторот и дизајнот на управување.<sup>16</sup>

Развојот на задругите често следи органски модел на раст, почнувајќи од мали групи на иницијатори кои постепено се прошируваат со вклучување на нови членови. Овој инклузивен пристап овозможува постепено градење на доверба и соработка меѓу членовите.<sup>17</sup> Хиерархиската структура на задругите е често децентрализирана, со поделба на помали подгрупи, секоја предводена од избран лидер. Оваа структура на организација овозможува подобра организација и контрола, како и поголема флексибилност во одговорот на потребите на членовите.<sup>18</sup> Лидерот на подгрупата има клучна улога во водењето на евиденција за финансиските трансакции, како што се штедење, кредити и отплата. Дополнително, лидерот е одговорен за креирање на заеми и следење на нивната наплата.

Задругите се карактеризираат со демократски модел на управување. Примарните задруги имаат генерално тело кое е одговорно за донесување на правила и избор на директор и претседател. Овој демократски процес обезбедува транспарентност и одговорност во работењето на задругата.

Задругите претставуваат ефикасен модел за финансиска инклузија и економски развој, особено во заедници со ограничен пристап до традиционални финансиски услуги. Нивната демократска структура, фокусот на соработка и заеднички цели, како и флексибилноста во

---

<sup>16</sup> Pek, S. (2023). Reconceptualizing and improving member participation in large cooperatives: insights from deliberative democracy and deliberative mini-publics. *M@ n@ gement*, 26(4), 68-82.

<sup>17</sup> Birchall, J. (1997). *The International Co-operative Movement*. Manchester University.

<sup>18</sup> Hansmann, H. (2000). *The ownership of enterprise*. Harvard University Press.

однос на големината и организацијата, ги прават особено погодни за адресирање на потребите на различни заедници. Оттука, клучните фактори за успехот на задругите се: оптимална големина, органски раст, децентрализирана структура, ефективно лидерство и демократски процес на управување. Овие карактеристики овозможуваат ефикасна комуникација, партиципативно донесување на одлуки, подобра организација и контрола, како и транспарентност и одговорност во работењето.

#### Г. Модел на кредитни задруги

Кредитните задруги, како форма на финансиска кооперација, претставуваат демократски управувани институции во сопственост на своите членови. Овие институции им овозможуваат на своите членови пристап до финансиски услуги, како што се заеми, штедење и други банкарски производи, врз основа на принципите на солидарност и меѓусебна помош.<sup>19</sup> Членството во кредитна задруга е доброволно и отворено за сите лица кои ги споделуваат заедничките вредности и цели на задругата, без дискриминација врз основа на раса, религија, пол или социјално потекло.

Кредитните задруги се управуваат на принципите на демократија, при што сите членови имаат право на глас во донесувањето на одлуки. Членовите избираат одбор на директори кои го управуваат секојдневниот бизнис на задругата. Кредитните задруги обезбедуваат широк спектар на финансиски услуги, вклучувајќи заеми за различни потреби, штедни сметки, трансфери на пари и други банкарски производи. Кредитните задруги се фокусирани на социјалниот развој на своите членови и заедници. Тие често се вклучени во активности кои го подобруваат квалитетот на живот на своите членови и на пошироката заедница.<sup>20</sup> Принципот на солидарност е клучен за функционирањето на кредитните задруги. Членовите се обврзани да ги почитуваат одлуките донесени од страна на задругата и да учествуваат во нејзиното управување.

---

<sup>19</sup> Xintao, L., Yutong, X., & Jing, Z. (2024). Cooperative Production and Adaptive Momentum: The Constructive Logic of the New Rural Governance System in Ethnic Regions of China. *Macro Management & Public Policies*, 6(2), 1-19.

<sup>20</sup> Zeuli, K. A., Cropp, R., & Schaars, M. A. (2004, August). *Cooperatives: Principles and practices in the 21st century*.

Кредитните задруги нудат низа предности, како што се: пристап до финансиски услуги за лица коишто можеби не се опслужени од страна на традиционалните банки, поттикнување на социјалното вклучување и развој на заедниците, демократско управување каде што членовите имаат директно влијание врз одлуките, како и долгорочна одржливост. Сепак, кредитните задруги се соочуваат и со предизвици, како што се конкуренцијата од страна на комерцијалните банки и други финансиски институции, како и сложената регулатива која може да се менува со текот на времето.

Кредитните задруги претставуваат важен дел од финансискиот систем, нудејќи алтернативен модел на финансиски услуги кој се базира на принципите на демократија, солидарност и социјална одговорност. И покрај предизвиците со кои се соочуваат, кредитните задруги имаат потенцијал да играат значајна улога во промовирањето на финансиската инклузија и економскиот развој.

#### Д. Гремин-модел

Моделот на Гремин банка, пионерски концепт во микрофинансирањето разработен од Мухамед Јунус, претставува парадигматска промена во пристапот кон финансиската инклузивност, особено за маргинализираните групи во општеството. Овој модел, широко признат и награден со Нобелова награда за мир, се заснова на уникатни принципи и механизми кои го разликуваат од традиционалните банкарски системи.<sup>21</sup>

Гремин-моделот претставува солидарен пристап кон кредитирање, заснован врз концептот на „солидарност“, динамични поттикнувачки механизми и строго воспоставена дисциплина при отплатата. Во својата првична форма, позната како Гремин I, моделот се темели на формирање мали групи од по пет членови, обединети во центри кои најчесто опфаќаат од 8 до 10 групи или вкупно од 40 до 50 жени. Состаноците се одржуваат неделно на терен, а кредитирањето е постепено: прво добиваат заем двајца од петте членови, а останатите можат да аплицираат само по навремена и целосна отплата на првите заеми. На тој начин, групната репутација и очекувањето за идни кредити делуваат како силен поттик

---

<sup>21</sup> KAMOGA, J. (2024). Assessing the Role of Microfinance in Poverty Reduction in Uganda: Achievements, Challenges and Prospects. *Challenges and Prospects* (March 20, 2024).

за одговорно однесување.

Критериумите за избор на корисници се насочени кон најсиромашните домаќинства, односно оние со до половина хектар обработлива земја и вкупни средства помали од вредноста на еден хектар локална земја, со приоритет за жените.<sup>22</sup> Пред добивање на првиот заем, кандидатите поминуваат континуирана групна обука во траење од една до две недели (Continuous Group Training – CGT) за запознавање со правилата и процедурите, по што следи тест за признавање на групата (Group Recognition Test – GRT) и домашни посети за проверка на условите.

Формирањето на групи и центри подразбира избор на претседател и секретар во секоја група, како и раководител и заменик на центарот. Неделните состаноци имаат строго утврден дневен ред кој вклучува прозивка, собирање на ратите и заштедите, разгледување и одобрување нови заемни барања, како и известување за начинот на користење на веќе одобрените средства. Записите се водат транспарентно, на лице место, во пасбук систем, а употребата на заемите се проверува со теренски посети и периодични ревизии.

Дисциплината при отплатата се одржува преку усни договори, јавна одговорност пред цел центар и имплементација на „Шеснаесетте одлуки“ – социоекономска програма што ги опфаќа областите на здравје, образование, хигиена и одржливо земјоделство. Доколку некој член доцни со отплата, целиот центар може да биде привремено блокиран за нови кредити (Grameen Bank, н.д.).

Со воведувањето на Гремин II од 2001–2002 година, методологијата претрпе значајни промени со цел да се зголеми флексибилноста и отпорноста на шокови. Воведени се нови производи како „основен заем“ со приспособливи рокови, „флексибилен заем“ за реструктурирање на обврските и „топ-ап“ кредити. Групните фондови се заменети со лични заштеди, а воведени се и задолжителни пензиски заштеди (Grameen Pension Savings – GPS) и фонд за осигурување на заемите (Loan Insurance Savings Fund – LISF). Постепеното кредитирање е укинато, а формалната заедничка одговорност е релаксирана во корист на

---

<sup>22</sup> Alam, M. N., & Getubig, M. (2010). Guidelines for establishing and operating grameen-style microcredit programs. Based on the practices of Grameen Bank and the experiences of Grameen Trust and Grameen Foundation Partners, USA: Grameen Foundation, 4-14.

индивидуална обврска, иако групната структура останува.<sup>23</sup>

Методолошките особености на моделот можат да се анализираат преку неколку клучни димензии:

1. Таргетирање на клиентите преку јасни критериуми за сиромаштија и демографски приоритети.
2. Организациска структура базирана на мали групи и центри, со ротација на лидерството и колективна одговорност.
3. Формализирани процедури за обука, селекција и одобрување на кредити.
4. Ригорозен систем на следење, ревизија и супервизија на терен.
5. Интегрирање на штедењето и осигурувањето како составен дел од кредитниот циклус.
6. Еволуција на кредитните производи и организациската рамка за да се задржи ефективноста и отпорноста на моделот.<sup>24</sup>

Научните дебати околу заедничката одговорност истакнуваат дека таа може да го подобри изборот на клиенти и следењето на отплатите, но може и да создаде тензии меѓу членовите. Емпириските истражувања покажуваат дека напуштањето на строгиот принцип на заедничка одговорност не секогаш доведува до пад на дисциплината, доколку групните состаноци и динамичните поттикнувања продолжат да функционираат. Моделот на Гремин банка претставува важен придонес во областа на развојната економија и борбата против сиромаштијата. Сепак, како секој друг модел, и тој има свои ограничувања и бара постојано приспособување на промените во општествениот и економскиот контекст.

## Ѓ. Моделот на невладини организации

Невладините организации (НВО) одиграле суштинска улога во појавата и ширењето на микрокредитирањето како алатка за социјално-економски развој, особено во земјите во развој. Како посредници, НВО не само што го популаризирале концептот на

---

<sup>23</sup> Schreiner, M. (2016). Simple poverty scorecard poverty-assessment tool: Bangladesh. *SimplePovertyScorecard.com/BGD\_2010\_ENG.pdf*, retrieved, 9.

<sup>24</sup> De Quidt, J., Fetzer, T., & Ghatak, M. (2018). Commercialization and the decline of joint liability microcredit. *Journal of Development Economics*, 134, 209-225.

микрокредитирање, туку и активно учествувале во неговата имплементација и развој.<sup>25</sup>

Клучни улоги на НВО во микрокредитирањето:

- НВО играат витална улога во информирањето на заедниците за бенефитите од микрокредитирањето, како и во отстранувањето на митовите и заблудите поврзани со оваа финансиска услуга. Тие организираат кампањи за подигање на свеста, обуки и работилници за да ги едуцираат потенцијалните клиенти за можностите и одговорностите поврзани со микрокредитирањето.
- НВО развиваат обуки и програми за оспособување на локални заедници, како и на самите микрофинансиски институции (МФИ), за ефективно користење и управување со микрокредитните услуги. Овие програми опфаќаат различни аспекти, од финансиска писменост и управување со бизнис до организациски развој и управување со ризик. На тој начин се градат капацитети во насока на унапредување на МФИ.
- НВО лобираат кај владите и меѓународните организации за создавање на благопријатно регулаторно окружување за развој на микрофинансирањето. Тие се залагаат за политики кои го поттикнуваат развојот на МФИ, ја подобруваат нивната ефикасност и ги заштитуваат правата на клиентите.
- НВО спроведуваат истражувања и евалуации за да ги проценат ефектите од микрокредитирањето и да ги идентификуваат најдобрите практики. Овие истражувања се фокусираат на различни аспекти, од влијанието на микрокредитирањето врз сиромаштијата и родовата еднаквост до одржливоста на МФИ и заштитата на клиентите.

НВО често соработуваат со МФИ во дизајнирање и имплементирање на микрокредитни програми, обезбедувајќи техничка помош и дополнителни услуги. Оваа соработка може да опфаќа различни области, од развој на производи и обука на персонал до мониторинг и евалуација на програмите.

Иако НВО играат клучна улога во развојот на микрокредитирањето, важно е да се напомене дека МФИ функционираат според различни бизнис-модел. На едниот крај од спектарот се МФИ кои се фокусирани на остварување на профит, како што е *BancoSol* во

---

<sup>25</sup> Ledgerwood, J. (1998). *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. *World Bank*.

Боливија, додека на другиот крај се МФИ кои се посветени на социјални цели и имаат пониски каматни стапки, како што е Гремин банка.<sup>26</sup> Оваа разновидност на модели укажува на тоа дека микрофинансирањето не е едноличен феномен, туку динамичен сектор со различни пристапи и цели.

Невладините организации се неопходни актери во развојот и проширувањето на микрокредитирањето. Нивната улога во подигањето на свеста, изградбата на капацитети и застапувањето на политики е од суштинско значење за успехот на микрофинансиските програми. И покрај разновидноста на бизнис-моделите на МФИ, улогата на НВО во поддршка на овие институции останува константна и незаменлива. НВО, со својата посветеност на социјална мисија и експертиза во работата со заедници, се клучни партнери на МФИ во нивните напори да го прошират пристапот до финансиски услуги и да го поттикнат социјалниот и економски развој.

### 1.3. Микрофинансирање и микрокредитирање

Микрофинансирање е обезбедување финансиски услуги на ранливи луѓе со ниски примања и многу сиромашни самовработени луѓе.<sup>27</sup> Овие финансиски услуги генерално вклучуваат заштеди и кредити, но исто така може да вклучат и други финансиски услуги, како што се осигурување и платежни услуги. Шрејнер и Коломбет го дефинираат микрофинансирањето како „обид за подобрување на пристапот до мали депозити и мали заеми за сиромашните домаќинства запоставени од банките. Затоа, микрофинансирањето вклучува обезбедување финансиски услуги, како што се заштеди, заеми и осигурување на ранлива категорија на луѓе кои живеат во градските и руралните средини и кои не се во можност да добијат такви услуги од класичниот финансиски сектор.

Во литературата, термините микрокредитирање и микрофинансирање често пати се користат наизменично, но важно е да се истакне разликата меѓу нив бидејќи и двата поима

---

<sup>26</sup> Armendáriz de Aghion, B., & Morduch, J. (2000). Microfinance beyond group lending. *Economics of transition*, 8(2), 401-420.

<sup>27</sup> Otero, M. (1999). Bringing development back, into microfinance. *Journal of Microfinance/ESR Review*, 1(1), 2.

често комбинирано се користат. Микрокредитирањето се однесува на мали заеми, додека пак микрофинансирањето се однесува во случаите кога невладините организации и микрофинансиските институции ги надополнуваат заемите со други финансиски услуги (заштеди, осигурување и сл.)<sup>28</sup>

Оттука, микрокредитирањето е компонента на микрофинансирањето со тоа што вклучува обезбедување кредит на ранливата категорија на луѓе, но микрофинансирањето вклучува и дополнителни „некредитни“ финансиски услуги, како што се заштеди, осигурување, пензии и платежни услуги.<sup>29</sup> Во литературата најчесто микрофинансиската институција е дефинирана како „организација која нуди финансиски услуги на ранливите категории. „Според Фондот за капитален развој на Обединетите нации постојат околу 10,000 микрофинансиски институции во светот, но тие стигнуваат само до 4% од потенцијалните клиенти, односно до околу 30 милиони луѓе.<sup>30</sup> Проценките за големината на глобалниот пазар на микрофинансирање укажуваат на значајна експанзија во последните години. Во 2023 година е проценет на е проценет на околу 224,6 милијарди УСД -, со процена да достигне 506 милијарди УСД до 2030 година, со средна годишна стапка на раст (CAGR) од 12,3 % во периодот 2023–2030. Според други извори, пазарната вредност изнесувала приближно 228,8 милијарди УСД во 2023 година, со проекција до 650 милијарди УСД до 2033 година, со CAGR од 11 % (2023–2033). Уште еден извор фиксира вредност од 237 милијарди УСД во 2023 и прогнозира раст до 496,9 милијарди УСД до 2032, со CAGR од 10,8 %. Овие проценки укажуваат на стабилен и релативно брз раст на секторот. Во случајот на Гремин банка, административните месечни извештаи што ја затвораат 2023 и го отвораат 2024 даваат јасна родова структура на членството: во декември 2023 биле евидентирани 10.135.631 женски и 331.505 машки членови (вкупно 10.467.136), што имплицира 96,8% жени; во јануари 2024 бројките се 10.165.695 жени и 334.925 мажи

---

<sup>28</sup> Salgado, C. C. R., & Aires, R. F. D. F. (2018). Microcredit and gender: Are there differences in the credit conditions?. *BAR-Brazilian Administration Review*, 15, e180019.

<sup>29</sup> Addae-Korankye, A. (2013). Microfinance: a tool for poverty reduction in developing countries. *Journal of Business and Retail Management Research*, 7(1).

<sup>30</sup> Market, G. A. (2020). Market Research Future. *Retirado de: [https://www. marketresearchfuture. com/sample\\_request/1381](https://www.marketresearchfuture.com/sample_request/1381)*.

(10.500.620 вкупно), односно исто 96,8% жени. Истите табели прикажуваат и оперативен опфат од 81.678 села, што укажува на доминантно рурален досег, иако извештаите не даваат експлицитен процент на „рурални клиенти.“<sup>31</sup>

И покрај тоа што се работи за институции за микрокредитирање, тие вклучуваат „програми кои обезбедуваат кредити за самовработување и други финансиски и деловни услуги за најранливата категорија на луѓе.“<sup>32</sup> Микрокредитирањето заедно со микроштедењето и микроосигурувањето е поткатегорија, односно финансиска услуга развиена во состав на идејата за микрофинансирање. Целта на микрокредитирањето е финансиска стимулација на малите и микропретприемачи што ќе им овозможи развој на нивните идеи, борба против сиромаштијата и самовработување. Основите на концептот на микрокредитирање можат да се поделат од микро и макроаспект. Од микроаспект би се однесувале на финансиска и морална поддршка на бизнис-идеите на претприемачите на микропретпријатија (ентитети кои во најголем број на случаи не исполнуваат услови за користење на вообичаените бизнис-кредити) и поттикнување на самовработување и семејни бизниси кои генерираат приход. Од макроаспект, со микрокредитирањето се поттикнува развој на целокупната економија во државата. На Самитот за микрокредити одржан во февруари 1997 година прифатена е следната дефиниција за микрокредитите:<sup>33</sup> „Микрокредити - програми кои ги прошируваат малите кредити и им овозможуваат на многу сиромашните луѓе да започнат проекти за самовработување, на кој начин ќе генерираат приходи, овозможувајќи им да се грижат за себе и за своите семејства.“

Дефинициите за микрокредитите варираат во секоја земја, но сепак се унифицирани по следните критериуми кои се земаат предвид при нивното дефинирање:<sup>34</sup>

- големината - кредитите се микро или многу мали во однос на големината;
- целната група - микропретприемачи и семејства со ниски приходи;

---

<sup>31</sup> So, N. From Grameen Bank to Global Success: The Transformative Impact of Microfinance.

<sup>32</sup> Haque, M. R., Hassan, H., & Ela, E. (2016). Microfinance Subsidy: What we have Learnt so Far?. *Perspective in Social Science*, 12, 86-95.

<sup>33</sup> Srinivas, H. (1998). So, what is “microcredit”. *Virtual Library on Microcredit*.

<sup>34</sup> Levin, G. (2012). Critique of microcredit as a development model. *Pursuit-The Journal of Undergraduate Research at the University of Tennessee*, 4(1), 9.

- намена на средствата - средствата се употребуваат за генерирање на приходи и развој на микропретпријатијата, но и развој на заедницата.
- услови и ограничувања - повеќето услови се флексибилни и лесни за разбирање, соодветни со локалните услови.

Прифатената дефиницијата за микропретпријатија, односно фирма од микростепен е: *„Претпријатие без разлика на сопственичката структура, со просечен број на вработени, не поголем од 10 (во производствениот сектор) и не поголем од 5 доколку работи во секторот на трговија или услуги.“*<sup>35</sup>

Клучната импликација на микрокредитирањето е во самото име, односно делот *микро*. Зборот асоцира на многу мали работи, односно микроголемина на земени кредити, помала фреквентност на позајмување, помали периоди на отплата на износите, микро/локално ниво на активности, употреба насочена кон локалната заедница, итн. Значи, микрокредитот не е само едно решение, туку поголем сет на можности и опции кои треба да се креираат за потребите на претприемачот и условите кои ги наметнува околината.

#### 1.4. Улогата и предизвиците на микрофинансиските институции како финансиски медијатори

Микрофинансиските институции (МФИ) се појавија како клучни финансиски посредници, особено во региони каде што традиционалните банкарски системи се недоразвиени или недостапни. Со нудење широк спектар на финансиски услуги, како што се микрокредити, штедни сметки и осигурување, МФИ овозможуваат на индивидуите и малите бизниси да ги надминат финансиските бариери и да постигнат економска стабилност. Овој пристап до финансирање може да биде неопходен за оние коишто живеат во сиромаштија, овозможувајќи им да инвестираат во своите бизниси, образование и здравствена заштита. МФИ играат клучна улога во поттикнувањето на претприемништвото и поттикнувањето на економскиот развој. Со обезбедување мали кредити и техничка

---

<sup>35</sup> Christen, R. P., Lyman, T. R., & Rosenberg, R. (2003). Microfinance consensus guidelines: Guiding principles on regulation and supervision of microfinance.

помош, МФИ им овозможуваат на индивидуите да започнат и да развијат свои бизниси. Ова, пак, може да доведе до создавање работни места, зголемување на приходите и подобрување на животниот стандард како за индивидуите, така и за заедниците. Покрај тоа, МФИ може да придонесат за развојот на локалните економии со стимулирање на побарувачката за добра и услуги.

МФИ се моќни алатки за намалување на сиромаштијата и финансиската инклузивност. Со нудење финансиски услуги на лица со ниски приходи и домаќинства, МФИ може да им помогне да го намалат циклусот на сиромаштија. Промовирајќи штедење и осигурување, МФИ може, исто така, да помогне на индивидуите да изградат финансиска отпорност и да се заштитат од шокови, како што се болести или природни катастрофи. Покрај тоа, МФИ може да придонесат за финансиска инклузивност со проширување на пристапот до финансиски услуги, особено за жените и маргинализираните групи.

Иако МФИ постигнаа значителен напредок во промовирањето на финансиската инклузивност и економскиот развој, тие се соочени со низа предизвици:

- Сложената регулатива во одредени средини може да биде значителна пречка за МФИ. Строгите прописи, бирократските процедури и ограничениот пристап до правни и финансиски услуги можат да го отежнат нивното работење.
- Балансирањето на социјалната мисија со финансиската одржливост е постојан предизвик за МФИ. Тие мора да генерираат доволно приходи за да ги покријат оперативните трошоци, да отплатат кредити и да одржат финансиска стабилност.
- МФИ се изложени на различни видови ризик, вклучувајќи ги кредитниот ризик, оперативниот ризик и ризикот од пазарот. Ефективните практики за управување со ризикот се од суштинско значење за обезбедување долгорочна одржливост на МФИ.
- МФИ често се соочуваат со тензија помеѓу нивната социјална мисија за намалување на сиромаштијата и нивните комерцијални цели за генерирање профит. Наоѓањето вистинска рамнотежа помеѓу овие две цели е од суштинско значење за долгорочниот успех на МФИ.
- Брзото темпо на технолошки промени претставува предизвик за МФИ. Дигиталните технологии може да ја подобрат ефикасноста, да го прошират досегот и да ги намалат трошоците. Сепак, тоа исто така бара значителни инвестиции во технолошка инфраструктура и мерки за кибернетичка безбедност.

Социјалниот капитал, кој се однесува на мрежите на односи и доверба во заедницата, игра клучна улога во успехот на микрофинансирањето. Групните модели на кредитирање, како што е моделот на солидарна група, се потпираат на социјалниот притисок и врничкиот надзор за да се обезбеди отплата на кредитот. Со поттикнување на силни социјални мрежи, МФИ може да ја зголемат ефикасноста на своите кредитни програми и да го намалат ризикот од неплаќање. МФИ се појавија како моќни алатки за намалување на сиромаштијата, економскиот развој и финансиската инклузивност. Со адресирање на финансиските потреби на маргинализираните групи, промовирање на претприемништвото и градење финансиска отпорност, МФИ може да придонесат за поправедно и просперитетно општество. Сепак, за да ги надминат предизвиците со кои се соочуваат, МФИ мора да продолжат да иновираат, да се адаптираат на променливите пазарни услови и да се фокусираат на потребите на своите клиенти.

#### 1.5. Улогата и карактеристиките на модерното микрофинансирање

Микрофинансиската институција се грижи за клиенти со ниски приходи, за невработените и за многу сиромашните клиенти со неформален семеен бизнис. Заемопримачите обично се концентрирани во ограничена географска област, социјален сегмент или претприемачки потфат. Заемите обично се многу мали, краткорочни и необезбедени со почести отплати и повисоки каматни стапки од оние на конвенционалните банки.<sup>36</sup> Микрофинансирањето се проширува надвор од овие традиционални граници поради дигитализацијата. Оваа категорија на клиенти природно се карактеризира со висок степен на ранливост и зависност од надворешни фактори кои можат многу лесно да придонесат до нагло намалување на нивниот принос и продуктивност на микробизнисите, што резултира со значителни проблеми на кредитната способност и доведува до стечај.

Микрофинансиските институции поради својата уникатна улога во голема мера се погодени од специфични внатрешни или надворешни ризици и тие постојано треба да бидат

---

<sup>36</sup> Delfs, V. A. (2010). *Neoliberal Globalization at the Fringe: Microfinance and the Importance of the Entrepreneurial Homo Oeconomicus* (Doctoral dissertation, Carleton University Ottawa).

иновативни, креативни и флексибилни на пазарот со цел адекватно и ефективно да одговорат на глобалните или локалните предизвици и да понудат конкурентни финансиски услуги, обезбедуваат стабилно генерирање приходи за активности за нивните клиенти и одржливост на нивните бизниси. За разлика од традиционалните пристапи на управување со приватен бизнис, каде примарна цел е максимизирање на профитот и задоволување на материјални интереси, класичното микрофинансирање има „двојна крајна цел“ и пристап кој имплицира дека мора да ги има и финансиските и социјалните цели.<sup>37</sup> Од почетокот на 21 век веќе имаме голем број на компании кои се засноваат на „Тројна крајна линија“ (Triple Bottom Line/TBL) е деловна рамка која се фокусира на мерење на перформансите на една компанија не само во однос на финансиската профитабилност, туку и на нејзиното социјално и еколошко влијание. Често се нарекува „трите П“:

- **Profit** (Профит): Ова се однесува на финансиските перформанси на компанијата, нејзината способност да генерира приходи и да одржува профитабилност.
- **People** (Луѓе): Ова опфаќа социјално влијание на компанијата, вклучувајќи го третманот на вработените, нејзиниот придонес кон заедницата и нејзиното влијание врз човековите права.
- **Planet** (Планета): Ова се однесува на еколошкото влијание на компанијата, како што е користењето на ресурсите, генерирањето отпад и нејзиниот придонес кон климатските промени.

Земајќи ги предвид трите димензии, тројната рамнотежа ги охрабрува бизнисите да воведат одржливи практики и да донесуваат одлуки кои се од корист, не само на нивните акционери, туку и на нивните вработени, клиенти и планетата.

Микрофинансиски институции кои ги интегрираат финансиските, социјалните и еколошки цели во нивните долгорочни деловни стратегии можат да постигнат поголемо и поодржливо социјално влијание, придонесувајќи за економскиот развој и подобрување на квалитетот на живот на заедниците во кои работат. Микрофинансирањето, како дел од финансиското посредување, го разви патот од неговата почетна фаза до модерниот бизнис-

---

<sup>37</sup> Helms, B. (2006). *Access for all: Building inclusive financial systems*. World Bank Publications.

модел. Неговите примарни форми постоеле во многу земји како ефективна и сигурна алтернатива на другите постоечки практики на кредитирање. Формални или полуформални кредитни и штедни групи кои ефикасно собирале мали средства и потоа ги позајмуваат на другите членови биле уште од античко време низ светот (ROSCAs, ASCAs, SelfHelp Groups). Од најстарите форми на самоорганизирани финансиски групи ширум светот најзабележителни се „Chit funds“ во Индија, „Gui“ во Кина, „Arisan“ во Индонезија, „Paluwagan“ на Филипините, „Tontines“ во Западна Африка.

Користејќи иновативен и флексибилен бизнис-модел, микрофинансирањето се потпира на групната солидарност за сигурна отплата на заемите. Неговата конкурентска предност произлегува од ефективниот избор на клиенти и лесните процедури за кредитирање, кои се спротивни на формалниот и оддалечен пристап на традиционалните банки.

По комерцијализацијата од 2000 година, денешниот сектор за микрофинансирање се позиционираше повеќе како составен дел на финансиски ориентираниот профит наместо ефективен инструмент за борба против сиромаштијата. Според податоците на Светската банка од 2024 година, глобално, околу 1,3 % сиромашни и луѓе со ниски примања во земјите во развој сè уште немаат соодветен пристап до достапни финансиски услуги.<sup>38</sup> Во 2004 година беа развиени клучните принципи за микрофинансирање од страна на Консултативна група за помош на сиромашните (CGAP) и поддржана од Г8 на Самитот во јуни 2004 година во Море Ајленд, Џорџија, САД (Sea Island, Georgia, USA), како дел од нивната посветеност на проширување на пристапот до микрофинансирањето.<sup>39</sup> Историската значајност на овие 11 клучни принципи произлегува од фактот што тие ја поставија основата и појаснија колку микрофинансирањето може одржливо да дејствува како моќен инструмент против сиромаштијата:

- На сиромашните им се потребни различни финансиски услуги, а не само заеми;
- Микрофинансирањето е моќен инструмент против сиромаштијата;

---

<sup>38</sup> Menand, L., & Ricks, M. (2024). Rebuilding Banking Law: Banks as Public Utilities. *Yale J. on Reg.*, 41, 591.

<sup>39</sup> Tulchin, D. (2003). Microfinance's double bottom line. *MicroCapital Institute, Boston*, [www.microcapital.org](http://www.microcapital.org) [6.12. 2017].

- Микрофинансирањето значи градење финансиски системи кои им служат на сиромашните;
- Неопходна е финансиска одржливост за да биде достапно до значителен број на сиромашните луѓе;
- За успешно микрофинансирањето потребна е изградба на постојани локални финансиски институции;
- Микрокредитирањето не е секогаш решение;
- Плафоните на каматните стапки може да го оштетат пристапот на сиромашните луѓе до финансиските средства и услуги;
- Улогата на Владата е како овозможувач, а не како директен обезбедувач на финансиски услуги;
- Субвенциите од донаторите треба да се надополнуваат, а не да се натпреваруваат со приватниот секторски капитал;
- Недостигот на институционален и човечки капацитет е клучното ограничување;
- Важноста на финансиската и на теренската транспарентност.

Поради успешниот раст и високите стапки на профитабилност, микрофинансирањето стана атрактивна индустрија за приватните финансиски пазари, особено од 2000 година. Сè повеќе и повеќе инвеститори се заинтересирани да инвестираат во МФИ очекувајќи високи приноси.

Големиот износ на лесно достапни средства, доведе до прекумерна понуда на ресурси на пазарот, што го поттикна создавањето финансиски пирамиди и презадолжување на кредитокорисниците. Првата криза на пазарот за микрофинансирање и проблемите со отплатата се случи во неколку земји, како Индија, Пакистан, Никарагва, Мароко, Босна и Херцеговина. Овој проблем беше особено отежнат по глобалната (2007-2008 година) финансиска криза, која предизвика нагло зголемување на агресивниот и неетички третман на должниците од страна на голем број институции, вклучувајќи ги и повредите на основните права на клиентите.

Како одговор на овие нови видови предизвици, глобалната микрофинансиска индустрија започна да работи на воспоставување нови правила и стандарди со цел да ги врамнотежи своите комерцијални и социјални цели, да ги подобри механизмите за заштита

на клиентите и да го зајакне угледот на секторот. **USSPM** (Universal Standards for Social Performance Management) и **SMART Campaign** се две важни иницијативи во микрофинансирањето, фокусирани на подобрување на социјалната изведба и заштитата на клиентите. SMART Campaign се фокусира на специфичните аспекти на заштитата на клиентите, додека USSPM обезбедува широка рамка за социјална изведба, вклучувајќи ги и стандардите за заштита на клиентите. Со заеднички напори, овие иницијативи придонесуваат за изградба на повеќе одржлив, етичен и социјален микрофинансиски сектор.

Работната група за социјални перформанси (SPTF), Универзални стандарди за управување со социјални перформанси (USSPM) се збир на управување стандарди кои важат за сите микрофинансиски институции кои бараат да ги остварат своите социјални и финансиски цели.<sup>40</sup> Исполнувањето на стандардите означува дека институцијата има силни социјални практики за управување со перформансите. За да се постигне ова, институциите мора:

- Да дефинираат и ги следат социјалните цели;
- Посветеност на одборот, менаџментот и вработените на социјалните цели;
- Одговорно да ги третираат клиентите;
- Да дизајнираат производи/услуги и канали за испорака што одговараат на потребите на клиентите;
- Одговорно да ги третираат вработените;
- Да постои рамнотеженост на финансиските и социјалните перформанси.

Принципите за заштита на клиентите на SMART-кампањата ги обезбедуваат стандардите на грижа што клиентите треба да очекуваат да ги добијат кога стануваат дел од бизнисот со давател на финансиски услуги. Имено, постои консензус внатре во индустријата за финансиска вклученост кон која давателите на услуги за

---

<sup>40</sup> Beisland, L. A., Djan, K. O., Mersland, R., & Randøy, T. (2021). Measuring social performance in social enterprises: A global study of microfinance institutions. *Journal of Business Ethics*, 171, 51-71.

микрофинансирање треба да се придржуваат до овие основни принципи:<sup>41</sup>

- Соодветен дизајн и испорака на производот;
- Спречување на презадоженост;
- Транспарентност;
- Одговорни цени;
- Фер и почитуван однос кон клиентите;
- Приватност на податоците за клиентот.

Неминовен е фактот дека во последната деценија микрофинансирањето има акумулирано огромно искуство во спроведување на одржливи и обновливи финансиски програми во развој и пазари во развој. Огромен број од овие програми имаат одредени позитивни социоекономски ефекти. Денес, микрофинансиската индустрија се соочува со нов вид на предизвици, вклучувајќи ја неговата способност да се соочи со мобилното банкарство и другите технолошки иновации, како и загриженоста дека некои пазари сега се презаситени. На кој начин индустријата ќе се соочува со овие и други предизвици во голема мера ќе утврди дали секторот продолжува да расте, да се развива и да напредува, или ќе се вметне во рамките на поголемите глобални финансиски пазари.

Со примена на правилни и ефективни системи за управување, бизнис-модел ориентиран кон клиентот, отворен за промени и иновации и следење на одговорни финансиски практики, микрофинансирање сè уште може да игра мошне важна позитивна улога во развојот на новите пазари.

---

<sup>41</sup> Nayar, N. (2013). Reclaiming Lost Ground: The Role of Microfinance Networks and Associations in Promoting Responsible and Sustainable Microfinance.

## Глава 2. СОЦИЈАЛНИТЕ АСПЕКТИ НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО

### 2.1. Теоретски аспекти на социјалната мисија на микрофинансирањето

Основната мисла на микрокредитирањето била етаблирана во насока на создавање на благосостојба, помагање на сиромашните и непрофитабилност. Оваа идеја иницирана и промовирана од Гремин банка нашла примена насекаде во светот каде што постоела потреба од ваков вид на услуга. Со проширување на идејата и мисијата на микрокредитирање биле создадени многу непрофитни микрокредитни институции градени на темелите на основните постулати на микрокредитирањето, промовирајќи ја неговата социјална мисија. Вакви институции биле распространети во многу делови во светот, но најголемата концентрација е во посиромашните региони.

Основните постулати на функционирањето на микрокредитирањето постоеле во периодот на создавање на темелите на идеологијата. Тогаш, во сиромашните предели во Бангладеш и остатокот од светот, единствената цел со пласманот на микрокредитите било да се помогне на сиромашните луѓе, да се вработат и да се издигнат од сиромаштијата. Институциите кои ги вршеле овие активности немале зацртано остварување на профит од оваа активност, но со развојот на целиот концепт произлегла можност за функционирање на постојан проток на пласман на микрокредити со минимален профит кој гарантира самоодржливост на институцијата. Ваквите принципи на работење, односно социјалното микрокредитирање, и денес се среќаваат во посиромашните региони во светот, каде што клиентите најчесто се лица со многу ниски приходи, износите на пласманите се мали, а со одобрените кредити не се планираат ниту се реализираат големи и изводливи инвестиции што драстично би ги промениле животите на корисниците, туку им обезбедуваат само малку подобри услови за живот.

Иако најголем дел од микрокредитните институции како своја примарна мисија во почетните годините на своето постоење ја имале благосостојбата и непрофитабилноста, голем број почнуваат да се развиваат во насока на стекнување со профит од пласманот на микрокредитите со што ја губат својата основна цел и стануваат комерцијални субјекти. Од концептот на микрокредитирање останува само оној сегмент на опфат на клиенти кои не ги исполнуваат условите за стандардните банкарски операции, а парадоксално, истите се задолжуваат со високи провизии и камати. Микрофинансиската индустрија во последните

децении доживеа значителен раст, проширувајќи го пристапот до финансиските услуги за милиони индивидуи и мали бизниси ширум светот. Иако финансиската одржливост е клучна за масовното зголемување на микрофинансиските услуги, сè повеќе се нагласува и секторската посветеност кон социјалното влијание. Во овој дел од трудот се истражува развојот на мерењето на социјалните перформанси во микрофинансирањето, почнувајќи од неговата социјална мисија, преку идентификување на клучните предизвици, до еволуцијата на различните пристапи кои се усвоени со цел да се процени социјалниот придонес на овој сектор. Со други зборови, овој дел од трудот има за цел да даде сеопфатен преглед на тоа како и зошто се мерат социјалните перформанси во микрофинансирањето, со посебен акцент на комплексноста кои го обликуваат ова важно поле.

Зголемениот фокус на мерењето на социјалните перформанси во микрофинансирањето е поттикнат од неколку клучни фактори. Пред сè, микрофинансиските институции (МФИ) се одговорни кон многу заинтересирани страни, вклучувајќи донатори, инвеститори, регулатори, клиенти и заедници.

Прикажувањето на социјалното влијание е клучно за привлекување и задржување на овие заинтересирани страни, бидејќи им овозможува да ја проценат ефективноста на МФИ во остварувањето на нивните социјални цели. Понатаму, МФИ често се основани врз мисијата за намалување на сиромаштијата и промовирање на финансиската инклузивност. Мерењето на социјалните перформанси помага да се осигура дека овие институции остануваат во согласност со своите основни вредности и дека нивните активности придонесуваат кон остварувањето на нивната мисија. Исто така, системското мерење на социјалните перформанси им овозможува на МФИ да идентификуваат области за подобрување и да ја зајакнат ефикасноста на своите програми.

Преку анализа на податоците за социјалните перформанси, МФИ можат да добијат увид во тоа што функционира соодветно на социјалната мисија, а што не, и да направат приспособувања на нивните стратегии и операции за да го максимизираат нивното социјално влијание. Конечно, споделувањето на податоци за социјалните перформанси може да поттикне учење и споделување на знаење во рамките на микрофинансискиот сектор. Со споредување на нивните перформанси со други МФИ, институциите можат да ги идентификуваат најдобрите практики и да научат едни од други, што придонесува кон

континуираното подобрување на практиките за микрофинансирање и зголемување на неговото социјално влијание.

Мерењето на социјалните перформанси во микрофинансирањето е сложен и мултидимензионален процес. Неколку предизвици го отежнуваат точното и сеопфатно мерење. Не постои универзално прифатена дефиниција за социјални перформанси, што го отежнува воспоставувањето стандардизирани критериуми и алатки за мерење. Различни заинтересирани страни може да имаат различни погледи на тоа што значи социјалното влијание, што доведува до различни пристапи кон мерењето. Дополнително, собирањето податоци за социјалното влијание на микрофинансирањето може да биде полно со предизвици, особено во оддалечените или недоволно опслужените области, каде инфраструктурата за податоци најчесто е ограничена.

Квалитетот на собраните податоци може да варира, што влијае на точноста и веродостојноста на резултатите од мерењето. Во многу случаи е тешко да се изолира влијанието на микрофинансирањето од други фактори, како што се економските услови, социјалните фактори и индивидуалните карактеристики. Конечно, МФИ често се соочуваат со компромис помеѓу финансиската одржливост и социјалното влијание, што го отежнува приоритизирањето и мерењето на двете. Понекогаш, потрагата по финансиска одржливост може да ги наведе МФИ да ги занемарат своите социјални цели, или обратно.

Различни пристапи се развиени за мерење на социјалните перформанси во микрофинансирањето и секој пристап има свои предности и слабости. Еден од овие пристапи е евалуацијата базирана на резултати, која се фокусира на мерење на промените во животите на клиентите како резултат на микрофинансирањето. Друг пристап е евалуацијата базирана на процеси, која ги испитува процесите и механизмите преку кои МФИ ги доставуваат услугите и ги постигнуваат своите социјални цели.

Евалуацијата на теоријата на промена, пак, вклучува развивање на теорија на промена која ги опишува причинско-последичните патишта кои ги поврзуваат интервенциите на микрофинансирањето со посакуваните резултати. Конечно, холистичкиот пристап ги интегрира како евалуацијата базирана на резултати, така и онаа базирана на процеси, за да обезбеди поцелосно разбирање на социјалните перформанси. Се зема предвид поврзаноста на различните фактори кои влијаат на резултатите и се признава

дека влијанието на микрофинансирањето може да варира во различни контексти.

Микрофинансиската индустрија направи значителни чекори во развивањето алатки и рамки за мерење на социјалните перформанси. Сепак, мерењето на социјалните перформанси останува сложен и комплексен процес. Со усвојување на сеопфатен и холистички пристап кон евалуацијата, МФИ може подобро да го разберат своето влијание, да идентификуваат области за подобрување и да ја демонстрираат својата посветеност кон социјалната промена. Континуираниот развој и дефинирање на методологиите за мерење на социјалните перформанси ќе бидат клучни за сигурноста дека микрофинансиските институции ги постигнуваат своите социјални цели.

## 2.2. Алатки за мерење на социјалните ефекти на микрофинансирањето

Зголемениот интерес за социјалните перформанси се должи на долгогодишното сознание дека финансиската одржливост, иако клучна за ширење на микрофинансирањето, сама по себе не гарантира остварување на социјалните цели. Во последните децении, микрофинансирањето се етаблира како значаен инструмент за финансиска инклузија, со потенцијал да го подобри животот на милиони луѓе ширум светот. Сепак, растечкото сознание дека финансиската одржливост не е доволна за да се гарантира остварување на социјалните цели го поттикна интересот за мерење на социјалните перформанси на микрофинансиските институции (МФИ). Овој интерес е особено важен во контекст на еволуирачкиот микрофинансиски сектор, кој се карактеризира со диверзификација на услугите, географско проширување и зголемена конкуренција.<sup>42</sup>

Императивот за мерење на социјалните перформанси произлегува од неколку клучни фактори. Првенствено, МФИ се одговорни пред различни заинтересирани страни, вклучувајќи донатори, инвеститори, клиенти и заедници. Демонстрирањето на социјалното влијание е клучно за градење доверба и обезбедување континуирана поддршка. Покрај тоа, ригорозното мерење им овозможува на МФИ да ги идентификуваат своите силни и слаби

---

<sup>42</sup> Mersland, R., Randøy, T., & Strøm, R. Ø. (2011). The impact of international influence on microbanks' performance: A global survey. *International Business Review*, 20(2), 163-176.

страни, што е предуслов за континуирано подобрување на програмите и услугите. Емпириските докази за социјалното влијание се неопходни за информирано донесување на политики и развој на поефикасни интервенции. Конечно, споредувањето на перформансите помеѓу различните МФИ овозможува учење и идентификација на најдобрите практики, што придонесува за подобрување на секторските стандарди.

Различни методологии се користат за процена на социјалното влијание, вклучувајќи квантитативни и квалитативни комбинирани методи. Квантитативните методи се фокусираат на собирање нумерички податоци за исходи како што се приходи, потрошувачка, сопственост на средства, образование, здравје и финансиска инклузивност. Тие често користат техники како што се анкети, експерименти, економетриска анализа и статистичко моделирање. Квалитативните методи, од друга страна, обезбедуваат корисни информации за искуствата и перспективите на клиентите преку интервјуа, фокус-групи, студии на случај и етнографски истражувања. Комбинираните методи опфаќаат квантитативни и квалитативни пристапи за да се добие поцелосно и подлабоко разбирање на социјалното влијание.<sup>43</sup>

Клучни индикатори за социјално влијание се:

- Мерења на пристап до финансиски услуги, вклучувајќи кредити, заштеди, осигурување и други финансиски производи. На овој начин се мери финансиската инклузивност.
- Промени во приходите и моделите на потрошувачка на домаќинствата, што укажува на подобрување на економската благосостојба.
- Претприемништвото, односно создавање на нови бизниси и работни места, што придонесува за економски раст и развој.
- Мерења на субјективната благосостојба, како што е задоволството од животот, среќата и чувството на контрола.
- Индикатори за овластување, како што е учеството во донесувањето одлуки во домаќинството и заедницата, како и зголемена самодоверба и независност.

---

<sup>43</sup> Karlan, D. S., & Appel, J. (2011). More than good intentions: How a new economics is helping to solve global poverty. (*No Title*).

- Промени во социјалните мрежи, врски и доверба во заедницата, односно мерење на социјалниот капитал.

Мерењето на социјалното влијание на микрофинансирањето е од суштинско значење за овие институции да ги постигнат своите социјални цели. И покрај предизвиците поврзани со собирањето и анализата на податоци, областа на мерење на социјалните перформанси во микрофинансирањето постојано се развива и се унапредува. Со усвојување на ригорозни методологии и фокусирање на релевантни индикатори, МФИ можат подобро да го разберат своето влијание, да идентификуваат области за подобрување и да придонесат кон ефективно донесување на политики.

### 2.2.1. Алатка за процена на сиромаштијата (ПАТ)

Алатката за процена на сиромаштијата (ПАТ) е инструмент развиен со цел да се процени ефикасноста на микрофинансиските институции (МФИ) во однос на ефектите кон најсиромашните слоеви на населението. ПАТ се заснова на квантитативен пристап, користејќи анкетни истражувања за собирање податоци од примерок на клиенти и неклиенти на МФИ. Овој пристап овозможува споредба на перформансите на МФИ на национално и меѓународно ниво, но истовремено има и одредени ограничувања.<sup>44</sup>

ПАТ генерира четири клучни показатели кои овозможуваат евалуација на ефикасноста на МФИ во достигнувањето на најсиромашните:<sup>45</sup>

- Застапеност на клиенти во најсиромашните слоеви, каде преку овој показател се мери пропорцијата на клиенти на МФИ кои припаѓаат на најсиромашните домаќинства во заедницата.
- Процент на клиенти во горните слоеви, каде преку овој показател се мери пропорцијата на клиенти на МФИ кои припаѓаат на поекономски подобри домаќинства.

---

<sup>44</sup> Alkire, S., & Foster, J. (2011). Counting and multidimensional poverty measurement. *Journal of public economics*, 95(7-8), 476-487.

<sup>45</sup> Ravallion, M. (2015). *The economics of poverty: History, measurement, and policy*. Oxford University Press.

- Споредба на сиромаштија во оперативната област со други региони, каде што преку овој показател се споредува сиромаштијата во регионот каде што работи МФИ со сиромаштијата во други региони.
- Споредба на сиромаштија на национално ниво со други земји, каде преку овој показател се споредува сиромаштијата во земјата каде што работи МФИ со сиромаштијата во други земји.

Важно е да се напомене дека овие показатели треба да се толкуваат во контекст на специфичните услови на секоја земја или регион. И покрај широката примена на ПАТ, неопходно е да се анализираат нејзините ограничувања и да се идентификуваат потенцијалите за подобрување, со цел да се добие поцелосна слика за влијанието на микрофинансирањето врз сиромаштијата.

Едно од главните ограничувања на ПАТ е нејзиниот фокус врз економската димензија на сиромаштијата. Иако економските фактори се несомнено важни, тие не ја опфаќаат целосната сложеност на сиромаштијата. Сиромаштијата е мултидимензионален феномен кој ги опфаќа здравјето, образованието, социјалната инклузија и други аспекти на благосостојба. Занемарувањето на овие димензии може да доведе до нецелосна и потенцијално искривена слика за искуствата на сиромашните. Дополнително, ПАТ се потпира на релативни мерки, споредувајќи го нивото на сиромаштија помеѓу клиентите и неклиентите на МФИ. Ова може да биде корисно за да се утврди дали МФИ достигнуваат до најсиромашните, но не дава информации за апсолутното ниво на сиромаштија во заедницата.

Користењето на индекс на сиромаштија, кој комбинира повеќе индикатори во една мерка, може да доведе до губење на важни информации за хетерогеноста и сложеноста на искуствата на сиромашните. Секој поединец или домаќинство се соочува со различни предизвици, а редукцијата на нивните искуства на еден број може да ја сокрие вистинската природа на сиромаштијата.<sup>46</sup> Исто така, ограничената географска покриеност на ПАТ може

---

<sup>46</sup> Armendariz, B. (2010). *The economics of microfinance*. MIT press.

да резултира со нецелосна слика за сиромаштијата на национално ниво, особено во руралните области каде што МФИ често имаат ограничено присуство.

ПАТ е важен инструмент за оценување на социјалното влијание на МФИ, но неговата употреба треба да биде дополнета со други методи и индикатори за да се добие поцелосна слика за сиромаштијата и влијанието на микрофинансирањето. Идни истражувања треба да се фокусираат на развој на повеќедимензионални мерки на сиромаштија и подобрување на методологијата за собирање на податоци во сложени контексти.

### 2.2.2. Индексот за напредок надвор од сиромаштија (PPI)

Индексот за напредок надвор од сиромаштија (PPI) е алатка која им овозможува на микрофинансиските институции (МФИ) и другите организации да ги проценат стапките на сиромаштија за групи на поединци (како што се нови клиенти). PPI е заснован на статистички и институционален пристап развиен од Марк Шрајнер. Развојот и дисеминацијата на PPI се поддржани од голем број институции, вклучувајќи ја Фондацијата Гремин, CGAP и Фондацијата Форд.<sup>47</sup>

PPI е пример за индиректна методологија за мерење на сиромаштијата. Наместо директно мерење на приходите или расходите на домаќинството за да се утврди дали домаќинството е под линијата на сиромаштија, PPI бара мерење на 10 карактеристики на домаќинството, или индикатори, кои се силно поврзани со приходите или расходите. Овие индикатори се избираат со помош на статистички модел кој ги идентификува најдобрите предиктори за приходите или расходите на домаќинствата. Процесот на избор на индикатори е клучен за валидноста на индексот. Индикаторите треба да бидат релевантни, мерливи и чувствителни на промени во нивото на сиромаштија. Секој индикатор се оценува и се доделуваат поени, а вкупниот резултат го одредува нивото на сиромаштија на поединецот. PPI се користи за идентификување на потенцијални клиенти кои се под прагот

---

<sup>47</sup> Desiere, S., Vellema, W., & D'Haese, M. (2015). A validity assessment of the Progress out of Poverty Index (PPI)<sup>TM</sup>. *Evaluation and program planning*, 49, 10-18.

на сиромаштија. Овој процес вклучува одредување на праг на PPI кој ќе се користи за да се разликуваат сиромашните од несиромашните. Тежините од статистичкиот модел потоа се применуваат на вредностите на секој од индикаторите за да се предвиди веројатноста дека приходите или расходите на домаќинството се под линијата на сиромаштија. Развивачите на PPI го направија алгоритмот транспарентен и едноставен кој ги конвертира вредностите на индикаторите во предвидени веројатности за сиромаштија, со што се олеснува неговото имплементирање од страна на МФИ.<sup>48</sup>

PPI им овозможува на МФИ да ја оценуваат имплементацијата на своите цели, според тоа колку клиенти се во различни категории на сиромаштија, да ги сегментираат клиентите и на тој начин да развијат специфични производи и услуги за различни групи на клиенти. Воедно им обезбедува информации за инвеститорите, точни и релевантни податоци за социјалното влијание на нивните инвестиции и преку фокусирање на најсиромашните слоеви на населението ја подобруваат конкурентноста.

Главната предност на индиректните методологии како што е PPI е ниската цена. Директното мерење на приходите на домаќинствата во земјите во развој е многу комплицирано поради, меѓу другото, недостатокот на водење евиденција во земјоделството, самовработувањето.<sup>49</sup> Директното мерење на расходите е, исто така, комплицирано бидејќи бара долги интервјуа со внимателно конструирани модули за потрошувачка и информации за цените. Високите трошоци за време, персонал и други трошоци имплицираат дека директното мерење на приходите или расходите е премногу скапо за огромното мнозинство МФИ и невладини организации.

PPI претставува ефикасна и економична алатка за процена на сиромаштијата, особено во контекст на микрофинансирањето. Неговата едноставност и транспарентност го прават лесен за имплементација, додека неговата индиректна методологија го прави подостапен од традиционалните методи за директно мерење на приходите или расходите.

---

<sup>48</sup>Schreiner, M. (2016). Simple poverty scorecard poverty-assessment tool: Bangladesh. *SimplePovertyScorecard.com/BGD\_2010\_ENG.pdf*, retrieved, 9.

<sup>49</sup> Desiere, S., Vellema, W., & D'Haese, M. (2015). A validity assessment of the Progress out of Poverty Index (PPI)<sup>TM</sup>. *Evaluation and program planning*, 49, 10-18.

### 2.2.3. FINCA – Алатка за процена на клиентот

FINCA (Фондација за меѓународна помош на заедниците, Foundation for International Community Assistance), меѓународната непрофитна микрофинансиска организација, развила специфична алатка за процена на клиентите со цел да го квантифицива своето социјално влијание и да ги следи промените во благосостојбата на своите клиенти. Оваа алатка комбинира елементи од истражувањата за сиромаштија и микрофинансирање, со цел да се обезбеди објективна и релевантна оценка на влијанието на микрокредитите врз животите на клиентите.

Методологијата на FINCA се заснова на три клучни компоненти. Прво, се користат индикатори за сиромаштија, како што се големината на семејството, здравствената состојба и образованието, за да се идентификуваат најранливите групи на население. Второ, за да се процени нивото на сиромаштија, FINCA користи дневни расходи по глава на жител (DPCE, Daily Per Capita Expenditure) дневен трошок по жител како главен индикатор. Овој пристап се смета за попрецизен од мерењето на приходите, особено кај женските испитаници. Трето, покрај економските индикатори, FINCA користи и шест социјални метрики за да го процени влијанието на микрокредитите врз различни аспекти на животот на клиентите, како што се безбедноста на храната, здравјето и образованието.<sup>50</sup>

Процесот на процена вклучува неколку чекори. Прво, преку анкети се собираат податоци за демографските карактеристики на домаќинството, нивните приходи и расходи, како и нивната состојба во однос на различни социјални индикатори. Потоа, на основа на податоците за расходите се пресметува DPCE за секое домаќинство. Врз основа на DPCE, домаќинствата се класифицираат во три категории: многу сиромашни, умерено сиромашни и несиромашни. Конечно, се анализираат промените во социјалните метрики кај клиентите на микрокредити во однос на неклиентите.

Методологијата на FINCA овозможува да се следи влијанието на микрокредитите

---

<sup>50</sup> Azhar, S., Alawode, A. A., Rehman, A. A., Rasid, M. E., & Lavigne-Delville, J. (2023). Tracking Progress: Impact Monitoring of Social Finance (November 2023).

врз сиромаштијата на ниво на индивидуално домаќинство, а резултатите се компаративни со националните податоци за сиромаштијата.<sup>51</sup> Сепак, методологијата се фокусира на економската димензија на сиромаштијата и може да не ги опфати сите аспекти на мултидимензионалната сиромаштија. Исто така, прецизноста на податоците за приходите може да биде предизвик, особено во контексти со неформална економија.

Алатката за процена на клиентите на FINCA претставува важен придонес во областа на мерењето на социјалното влијание на микрофинансирањето. Сепак, како и секоја друга методологија, и оваа има свои ограничувања. Идните истражувања треба да се фокусираат на подобрување на валидноста и релевантноста на оваа алатка, како и на интегрирање на други димензии на сиромаштија во процесот на процена.

#### 2.2.4. Индикатор за социјална изведба (SPI)

Индикаторот за социјална изведба (SPI) се појави како клучен инструмент во евалуацијата на микрофинансиските институции (МФИ). Додека МФИ се стремат да ја врамнотежат финансиската одржливост со социјалното влијание, SPI обезбедува робусна рамка за мерење на нивната изведба во однос на претходно дефинирани социјални критериуми. Овој индикатор служи како компас, воведувајќи ги МФИ кон нивната мисија за промовирање на финансиска инклузивност и намалување на сиромаштијата, истовремено обезбедувајќи долгорочна одржливост на нивните операции.

SPI е композитна мерка дизајнирана да ја процени социјалната изведба на микрофинансиските институции. Тој опфаќа широк спектар на фактори, вклучувајќи ги:

- Степенот до кој МФИ достигнуваат до недоволно опслужени популации, особено жени и оние кои живеат во руралните области.
- Соодветноста и ефикасноста на финансиските производи и услуги понудени од МФИ.

---

<sup>51</sup> Carroll, M., Jiménez, J., & Padilla, M. (2020). Creating an Effective Leadership and Development System for FINCA Costa Rica.

- Мерките преземени од МФИ за заштита на клиентите од преголема задолженост, нефер практики и други ризици.
- Организацискиот капацитет на МФИ да испорачаат висококвалитетни финансиски услуги и да ја измерат својата социјална изведба.
- Степенот до кој МФИ ги земаат предвид еколошките фактори во своите операции и понуда на производи.

Изборот на индикатори е клучен за ефикасноста на SPI. Индикаторите треба да бидат релевантни за контекстот на МФИ, мерливи и во согласност со нивната мисија. МФИ ги собираат податоците од различни извори, вклучувајќи анкети на клиенти, финансиски записи и оперативни податоци. Собраните податоци се користат за да се создаде композитен SPI-резултат, кој обезбедува целокупна мерка на социјалната изведба. Индикаторите за социјална изведба (SPI) претставуваат клучна компонента на современото микрофинансирање, обезбедувајќи стандардизирана рамка за мерење на социјалното влијание на микрофинансиските институции (МФИ). Ваквиот стандардизиран пристап не само што ја подобрува транспарентноста и одговорноста во секторот, туку им овозможува и на МФИ подобро да ги алоцираат своите ресурси и да ги усовршат своите стратегии. Податоците добиени преку SPI им помагаат на МФИ да идентификуваат области за подобрување и да донесат информирани одлуки за тоа како најдобро да ја исполнат својата социјална мисија.

SPI игра важна улога во привлекувањето на инвеститори кои се заинтересирани за финансирање проекти со позитивен социјално влијание. Со обезбедување на докази за нивното социјално влијание, МФИ можат да ја подобрат својата репутација и да привлечат инвестиции кои ќе им помогнат да го прошират зголемат своето влијание.<sup>52</sup>

SPI се користи и за исполнување на регулаторните барања за известување за социјалната изведба. Со усвојување на SPI како стандард за споредување или оценување, МФИ можат да демонстрираат усогласеност со регулативите и да ја зајакнат довербата на јавноста во нивната работа.

---

<sup>52</sup> D'Espallier, B., & Goedecke, J. (2019). Social performance measurement in microfinance. In *A research agenda for financial inclusion and microfinance* (pp. 62-74). Edward Elgar Publishing.

Покрај бројните придобивки кои ги нудат Индикаторите за социјална изведба (SPI), нивната имплементација се соочува со одредени предизвици. Еден од клучните предизвици е дефинирањето на самиот концепт на социјалното влијание. Социјалното влијание е сложен и мултидимензионален, што го отежнува неговото прецизно дефинирање и мерење. Дополнително, квалитетот на податоците кои се користат за пресметување на SPI може да варира значително, што влијае на сигурноста на резултатите. Ова може да доведе до погрешни заклучоци и да ја намали ефикасноста на SPI во евалуацијата на социјалното влијание на МФИ.

Исто така, споредувањето на SPI меѓу различни МФИ може да биде проблематично поради разлики во методологиите, индикаторите и контекстите. Ова го отежнува донесувањето заклучоци за релативната социјална изведба на различни МФИ и ја ограничува употребата на SPI за компаративни анализи.

Конечно, развојот на ефикасен SPI може да биде скап, а периодот на имплементација најчесто е многу долг. Ова може да претставува бариера за МФИ со ограничени ресурси, особено оние кои работат во земји во развој. Индикаторот за социјална изведба е вреден инструмент за мерење на социјалното влијание на микрофинансиските институции. Со обезбедување структуриран пристап за процена на социјалната изведба, SPI може да помогне на МФИ подобро да го разберат своето социјално влијание, да ги подобрат своите операции и да привлечат инвестиции. Сепак, за да се реализира целосниот потенцијал на SPI, од суштинско значење е да се адресираат предизвиците поврзани со неговите развој и имплементација.

#### 2.2.5. Алатка за процена на социјалните перформанси (СПА)

Алатката за процена на социјални перформанси (СПА) е методологија насочена кон систематска анализа на социјалната димензија во работењето на микрофинансиските институции (МФИ). За разлика од традиционалните пристапи кои акцентот го ставаат на мерењето на резултатите и влијанијата врз клиентите, СПА се фокусира на внатрешните процеси и политики на институциите. Оваа ориентација во употребата на алатката СПА произлегува од практичните предизвици како што се ограничената достапност на податоци

и трошковната ефикасност на проценките. СПА ги користи финансиските и оперативните податоци што ги генерираат МФИ, со цел да се создаде соодветен увид во нивните социјални перформанси.

Методолошки, СПА се потпира на индикатори кои ја анализираат социјалната димензија преку шест основни аспекти: ширина, длабочина, опсег, трошоци, вредност и достапност на услугите. Ширината на достапноста го опфаќа бројот и карактеристиките на клиентите, при што посебен акцент се става на учеството на жени и клиенти од рурални области. Длабочината го истражува обемот и разновидноста на понудените услуги, вклучително и просечната големина на кредитите. Опсегот на достапноста се занимава со географската покриеност на МФИ и распространетоста на услугите на различни локации. Од друга страна, трошоците ги вклучуваат каматните стапки и административните давачки кои влијаат врз пристапноста на услугите. Вредноста на достапноста е одраз на перцепциите на клиентите за квалитетот на услугите и нивната задоволност. Конечно, достапноста на услугите за заедницата ја испитува општествената улога на МФИ, вклучително и поддршката за локални иницијативи и економскиот придонес за заедницата.<sup>53</sup>

Процесот на проценка со СПА опфаќа неколку клучни чекори. Прво, се врши собирање на релевантни финансиски и оперативни податоци од институцијата, кои потоа се обработуваат за да се пресметаат индикаторите што ја отсликуваат социјалната димензија. Во следната фаза, резултатите се подложуваат на детална анализа со цел да се идентификуваат силните и слабите страни на институцијата. Врз основа на анализата, се формулираат препораки за подобрување на социјалните перформанси. Ова овозможува не само да се адресираат потенцијалните недостатоци, туку и да се оптимизира улогата на МФИ како двигатели на социјален развој.

СПА нуди бројни предности, како едноставноста и ниските трошоци за имплементација, а нејзината примена е ограничена од одредени фактори. Главното ограничување е фокусот на внатрешните процеси, без детално разгледување на директните ефекти врз клиентите. Дополнително, методологијата е осетлива на квалитетот на

---

<sup>53</sup> Augsburg, B., & Fouillet, C. (2013). Profit empowerment: The microfinance institution's mission drift. In *The credibility of microcredit* (pp. 199-226). Brill.

податоците што се користат за пресметка на индикаторите, што може да влијае на точноста на резултатите. СПА претставува значаен инструмент за микрофинансиските институции кои сакаат да ја оценат и подобрат својата социјална одговорност. Сепак, нејзината ефикасност може да се зголеми доколку се комбинира со други методи за процена на социјалното влијание, како што се анкети на клиентите и експериментални истражувања. Таквата комбинација би овозможила сеопфатен увид во социјалното влијание на МФИ, надминувајќи ги ограничувањата на индивидуалните пристапи.

## 2.2.6. Алатка за мерење на социјалниот рејтинг (M-CRIL)

Алатката за оценување на социјалниот рејтинг развиена од страна на M-CRIL претставува сеопфатен инструмент за процена на социјалните перформанси на микрофинансиските институции (МФИ). За разлика од другите алатки кои се фокусираат исклучиво на организациските процеси или на резултатите на клиентите, M-CRIL нуди интегративен пристап кој ги опфаќа сите клучни димензии на социјалните перформанси.<sup>54</sup>

Оценката се спроведува од страна на независни експерти, што обезбедува објективност и веродостојност на резултатите. Алатката се фокусира на тоа дали МФИ ја постигнува својата декларирана социјална мисија и дали нејзините активности се усогласени со општествено прифатените вредности. Алатката ги опфаќа сите клучни димензии на социјалните перформанси, вклучувајќи ја и анализата на изјавите за мисијата, институционалните политики и внатрешните системи за да се утврди дали тие ефективно ја одразуваат социјалната мисија на МФИ. Анализа на податоците за клиентите, како што се демографски карактеристики, видови на кредити, ниво на задоволство и подобрување на животните услови. Спроведување на кратки анкети меѓу клиентите за да се утврди нивното задоволство од услугите и да се процени дали МФИ ги достигнува своите социјални цели.

Алатката M-CRIL за оценување на социјалниот рејтинг нуди неколку значајни предности. Прво, нејзината сеопфатност овозможува целосна слика за социјалните

---

<sup>54</sup> Gupta, N., & Mirchandani, A. (2020). Corporate governance and performance of microfinance institutions: recent global evidences. *Journal of Management and Governance*, 24(2), 307-326.

перформанси на микрофинансиските институции (МФИ), бидејќи ги опфаќа сите клучни димензии. Второ, објективноста на алатката се обезбедува преку надворешна евалуација, што ја намалува можноста за пристрасност и ја зголемува веродостојноста на резултатите. Трето, компаративноста на алатката овозможува споредување на социјалните перформанси на различни МФИ. Четврто, резултатите од оценката можат да се користат за управување со промените, односно за идентификување на областите за подобрување и дизајнирање на планови за акција.

Сепак, алатката M-CRIL има и некои ограничувања. Пред сè, таа е сложена и бара значителни ресурси за имплементација. Дополнително, и покрај настојувањето за објективност, одредени елементи на оценката може да бидат субјективни. Конечно, алатката е фокусирана на краткорочни резултати и има ограничена способност да ги процени долгорочните и индиректни ефекти на МФИ.<sup>55</sup>

Алатката за оценување на социјалниот рејтинг развиена од M-CRIL претставува важен придонес во областа на мерење на социјалното влијание на микрофинансирањето. Оваа алатка нуди сеопфатен и систематски пристап за процена на социјалните перформанси на МФИ и може да се користи како основа за подобрување на нивното работење и за зголемување на нивното социјално влијание.

### 2.2.7. Алатка за мерење на социјалните перформанси (CERESE)

Алатката CERISE во суштина е прашалник и водич што ѝ помага на МФИ да ги оцени нејзините намери, акции и спроведени корективни мерки отколку трансформациите кај клиентите.<sup>56</sup> Основната премиса е дека анализата на внатрешните системи и процеси се соодветни за да се утврди дали институцијата има расположливи средства да ги постигне

---

<sup>55</sup> Johnson, S., & Williams, R. (2016). The political economy of financial inclusion: Tailoring donor policy to fit. *Development Policy Review*, 34(5), 721-743.

<sup>56</sup> Dorfleitner, G., Pons, D., & Renier, N. (2023). An investor's perspective on measuring and managing social performance and impact. In *Handbook of microfinance, financial inclusion and development* (pp. 248-270). Edward Elgar Publishing.

своите општествени цели. CERISE-алатката испитува четири димензии на социјалните перформанси:<sup>57</sup>

- (1) достапност до сиромашните и исклучените популации,
- (2) адаптација на производи и услуги на целни клиенти,
- (3) подобрување на социјалниот и политичкиот капитал и
- (4) корпоративно - социјална одговорност.

Наместо да ги интервјуира клиентите за да ја одреди длабочината на достапноста, на пример, алатката CERISE ги испитува внатрешните системи како изјава за мисијата, дали се користат алатки за таргетирање, големината на заемот, како и дали навистина се опслужуваат сиромашните клиенти.<sup>58</sup> Исто така, наместо анализирање на зајакнувањето на клиентите на ниво на домаќинство и заедница, социјалниот и политичкиот капитал на клиентите се утврдуваат преку процена на нивните вклученост во донесувањето одлуки на МФИ, како и во транспарентноста на финансиските трансакции.

Предноста на алатката секако лежи во можноста на нејзиното едноставно користење и фактот дека може да се администрира од страна на МФИ. Со помош на оваа алатка се избегнува потребата од долги истражувања на ниво на клиент. Наместо тоа, институционалните информации кои се достапни се анализираат со цел да се генерираат оценувања и да се креира оценка за социјалните перформанси на МФИ.

### 2.3. Социјалните ефекти на микрофинансирањето

Поради ограничените меѓународни податоци, истражувањето на социоекономското влијание на микрофинансирањето останува предизвик. Сеопфатни анализи на пошироките ефекти беа ретки поради недостигот на веродостојни податоци меѓу земјите, особено временски серии. Затоа, емпириските наоди главно се фокусирани на микростудии, што ја

---

<sup>57</sup> Hashemi, S. M. (2007). *Beyond good intentions: measuring the social performance of microfinance institutions*. CGAP.

<sup>58</sup> Pierna, J. S., Patino, M. V. M., & López, F. C. R. (2020). The quest for the evaluation of microfinance social performance. *Revista iberoamericana de estudios de desarrollo= Iberoamerican journal of development studies*, 9(2), 54-108.

отежнува анализата на пошироката слика и ги прави заклучоците за социоекономското влијание на микрофинансирањето често контроверзни и специфични за одредени МФИ.<sup>59</sup>

Во последните години значително напреднаа квалитетот и достапноста на податоците во микрофинансискиот сектор. Платформата ATLAS централизира верифицирани финансиски, социјални и ценовни индикатори за илјадници даватели, што овозможува поконзистентни споредби меѓу земји и низ време; меѓународните прегледи, како „Impact Finance Barometer 2024“, експлицитно се потпираат на овие серии. Паралелно, „Global Findex 2021“ обезбедува единствено споредливи, показатели за пристап и употреба на сметки и дигитални плаќања, со што се поврзуваат податоците за понудата со реалната употреба. Новата генерација, „излезно ориентиран“ мерки доаѓа и од клиентски панели: „60 Decibels Microfinance Index“ (2023–2024) прибира стандарден и споредлив сет на резултати од десетици илјади клиенти во повеќе од четириесет земји, што ја зголемува валидноста на проценките за влијание.<sup>60</sup>

И покрај овој напредок, сè уште нема консензус околу единствен составен индекс за социјални перформанси. Во практиката доминираат повеќедимензионални рамки и инструменти (Универзални стандарди, SPI Online/ALINUS), а мерењето на исходите останува предмет на понатамошна хармонизација. Поновите упатства нагласуваат четири предуслови за напредок, како стандардизација на исходните индикатори, пристап до квалитетни и транспарентни податоци (вклучително преку ATLAS), јасни процеси за управување со податоците и усогласување меѓу давателите и инвеститорите, бидејќи еден индекс тешко ја опфаќа комплексноста на целите на инклузивните финансии.

Во неразвиените општества, микрофинансирањето генерално се смета за важна алатка за зајакнување на социјална и финансиска вклученост на поединци и домаќинства со ниски приходи, бидејќи им обезбедува на овие луѓе пристап до придобивките од банкарските услуги. Со пристап до финансиски услуги, од поединците се очекува да ја подобрат својата благосостојба и самодоверба. Основната логика е дека обезбедувајќи

---

<sup>59</sup> La Torre, M., & Chiappini, H. (2020). Sustainable finance: Trends, opportunities and risks. *Contemporary Issues in Sustainable Finance: Creating an Efficient Market through Innovative Policies and Instruments*, 281-287.

<sup>60</sup> Dash, A., & Mohanta, G. (2024). Fostering financial inclusion for attaining sustainable goals: What contributes more to the inclusive financial behaviour of rural households in India?. *Journal of Cleaner Production*, 449, 141731.

финансиски услуги за сиромашните, на пример, во форма на кредит или заштеди, тие управуваат со своите пари на поинаков начин, вршат инвестирање, стекнување продуктивни средства, зголемување на нивото на нивните вештини, отворање нови бизниси итн.<sup>61</sup> Покрај горенаведеното, ефектите од микрофинансирањето имаат потенцијал да бидат корисни за целото општество. Иако намалувањето на сиромаштијата е првичната цел, микрофинансирањето, исто така, создава можности за проширување на пазарите и поттикнување на општествените промени.<sup>62</sup>

Во однос на намалувањето на сиромаштијата, микрофинансирањето создава услови за вработувања и генерира приход, па на тој начин влијае врз стимулирање на социјалната благосостојба меѓу сиромашните сегменти на општеството и служи како важна алатка за намалување на сиромаштијата и во земјите во развој и во развиените економии, иако поради неговите посебни карактеристики микрофинансирањето е поизразено во економиите во развој.<sup>63</sup>

Микрофинансиски услуги како што се микрокредитите се покажаа дека го подобруваат животниот стандард на луѓето, го зголемуваат приходот и генерираат вработувања преку претприемништвото и ублажување на сезонската потрошувачка во земјите во развој. Сиромашните поединци можат да ги искористат предностите на зголемената заработка, зголемување на сопствените средства и подобрување на условите за живот, ниво на потрошувачка и здравствените услови. Земји со повисоки коефициенти на бруто-кредитното портфолио на МФИ по жител имаат пониски коефициенти на сиромаштија по глава на жител и повисоки трошоци за потрошувачка, што претставува најголем доказ за влијанието на микрофинансирањето врз намалувањето на сиромаштијата на макрониво.<sup>64</sup>

Постојат бројни докази кои го покажуваат позитивното влијание на

---

<sup>61</sup> Van Rooyen, C., Stewart, R., & De Wet, T. (2012). The impact of microfinance in sub-Saharan Africa: a systematic review of the evidence. *World development*, 40(11), 2249-2262.

<sup>62</sup> Armendáriz, B., & Morduch, J. (2010). *The economics of microfinance*. MIT press.

<sup>63</sup> Žiaková, M., & Verner, V. (2015). Microfinance as a tool for poverty reduction: A study of Jordan. *Scientia agriculturae bohemia*, 46(4), 172-180.

<sup>64</sup> Gandhi, T. (2020). Asian Development Bank, Asia-Pacific Trade Facilitation Report 2019: Bridging Trade Finance Gaps Through Technology, Asian Development Bank (ADB).

микрофинансирањето врз намалувањето на сиромаштијата. Наваз тврди дека иако сиромаштијата е намалена кај учесниците во програмата за микрофинансирање во Бангладеш, сепак вкупниот ефект од микрофинансирањето е умерен. Ваквата состојба може да се објасни со фактот дека, доколку заемот е мал, сиромашниот клиент тешко може да основа или да развие профитабилно претпријатие, со што се ограничува можноста за позначително влијание врз намалувањето на сиромаштијата<sup>65</sup>. Истите резултати се поддржуваат и од Ибрахим и Бауер коишто откриле дека ефектот на програмите за микрофинансирање е поголем за поединци кои добиле поголем заем.<sup>66</sup> Ван Рујен и соработниците, во своите истражувања открива дека влијанието е различно, додека Карлан и Зинма посочуваат дека социоекономскиот ефект на микрофинансирањето варира значително низ земјите.<sup>67</sup>

Нерамномерната распределба на придобивките од земја до земја е едно од можните објаснувања за овој феномен. Исто така, се тврди дека ефектот на микрофинансирањето за економијата може да биде преценета или во одредени случаи дури и негативна.<sup>68</sup> Микрофинансирањето може да ја влошува економската состојба на најсиромашните, како и да предизвикува сериозна презадолженост меѓу кредитокорисниците поради високите каматни стапки. Доколку не е соодветно управувано и организирано, микрофинансирањето може да ги влоши условите на сиромаштија на клиентите преку дополнително оптоварување со долгови.<sup>69</sup>

Микрофинансирањето, особено насочено кон жени, долго време се смета за моќен инструмент за промовирање на родова еднаквост и економско овластување на жените. Овој пристап се заснова на претпоставката дека овозможувањето на финансиски услуги на

---

<sup>65</sup> Ajibola, I. M., Saheed, D. O., & Adedoyin, L. (2020). Impact of microfinance institutions on financial literacy in north central geo-political zone Nigeria. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, 9(4), 9-25

<sup>66</sup> Danaan, V. V. (2018). *Risk management in microfinance: identities, perceptions, behaviours and interests of microfinance stakeholders in Plateau State, Nigeria*. University of Salford (United Kingdom).

<sup>67</sup> Bradford, T. (2023). Give me some credit!: using alternative data to expand credit access. *Payments system research briefing*, 1-6.

<sup>68</sup> Terberger, E. (2013). The Microfinance Approach: Does it deliver on its promise?. In *Microfinance 3.0: Reconciling Sustainability with Social Outreach and Responsible Delivery* (pp. 181-195). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.

<sup>69</sup> Seng, K. 2018. Rethinking the Effects of Microcredit on Household Welfare in Cambodia. *The Journal of Development Studies* 54(9).

жените ќе доведе до зголемување на нивните приходи, подобрување на нивниот социоекономски статус и, во крајна линија, до намалување на родовата нееднаквост. Иако оваа перспектива има интуитивна привлечност и поддржана е со голем број емпириски истражувања, критичкиот поглед на оваа тема открива комплексност и нијанси кои не се секогаш јасно препознаени.

Истражувањата генерално покажуваат дека жените кои имаат пристап до микрокредити имаат повисоки стапки на отплата, инвестираат повеќе во образованието на своите деца и се повеќе вклучени во донесувањето одлуки во своите домаќинства. Овие позитивни ефекти се објаснуваат со неколку механизми:

- Микрокредитите им овозможуваат на жените да стекнат поголема контрола врз своите финансиски ресурси, што може да доведе до зголемување на нивната самодоверба и преговарачка моќ во домаќинството. На тој начин се зголемува нивната финансиска самостојност.
- Жените со пристап до микрокредити често инвестираат во образованието и здравјето на своите деца, односно инвестираат во човечки капитал, што има долгорочни позитивни ефекти врз развојот на заедницата.
- Со успешното управување со бизниси финансирани со микрокредити, жените можат да предизвикаат промена во социјалните норми поврзани со улогата на жените во економијата.

И покрај овие позитивни ефекти, постојат и значителни критики на пристапот кој го става фокусот на жените во микрофинансирањето. Критичарите тврдат дека фокусот на индивидуалната одговорност на жените за економски развој игнорира пошироки системски бариери како што се дискриминација, сиромаштија и ограничен пристап до пазари. Високите каматни стапки на микрокредитите можат да доведат до презадолжување на клиенти, особено во периоди на економска криза. Во некои случаи, микрокредитите можат да доведат до конфликти во домаќинството, особено ако мажите се перципираат како загрозувани од зголемената финансиска независност на жените. Некои истражувања укажуваат дека ефектите од микрофинансирањето може да бидат краткорочни и долгорочно може да доведат до зависност од кредити.

Ефектите од микрофинансирањето на жените се силно зависни од контекстуалните фактори, како што се културни норми, социјална структура, политички систем и економски

развој. На пример, во заедници со силни патријархални норми, жените може да се соочат со поголеми бариери во користењето на микрокредити.

За да се максимизираат позитивните ефекти и да се минимизираат негативните последици на микрофинансирањето, неопходно е да се примени повеќедимензионален пристап кој ќе вклучува:

- Секој проект за микрофинансирање треба да спроведе детална родова анализа за да се идентификуваат специфичните потреби и предизвици со коишто се соочуваат жените во таа заедница.
- Микрофинансирањето треба да се комбинира со други интервенции, како што се обука за бизнис-вештини, пристап до пазари и социјална поддршка, односно да се обезбеди интегриран пристап.
- Важно е да се вклучат локалните заедници во дизајнирањето и имплементацијата на програмите за микрофинансирање.
- Потребно е да се воспостави соодветна регулатива и надзор на МФИ за да се обезбеди одржливост и транспарентност.

Покрај бројните позитивни ефекти на микрофинансирањето, постојат и потенцијални негативни последици кои треба да се земат предвид. Една од најчесто споменуваните е ризикот од презадолженост. Притисокот за отплата на микрокредити може да ги принуди заемопримачите да бараат дополнителни заеми од други извори, што може да доведе до завлегување во долгови и да ги продлабочи нивните финансиски тешкотии. Овој ризик е особено голем во контекст на непредвидени настани како што се природни катастрофи, болести или губење на работата.

Друга потенцијална негативна последица е психосоцијалниот стрес поврзан со микрофинансирањето. Механизмите за групно гарантирање, кои се чести во микрофинансирањето, создаваат силни социјални притисоци за отплата на заемите. Овие притисоци можат да доведат до социјална изолација, насилство во семејството и други форми на социјално исклучување за оние коишто не можат да ги исполнат своите обврски.

Како што наведуваат Енцел и Педерсен,<sup>70</sup> микрофинансирањето може да создаде култура на „срам од сиромаштија“, каде што должниците се соочуваат со јавен притисок и осуда, ако не можат да ги отплатат своите заеми.

Покрај тоа, постои ризик дека микрофинансирањето може да го одвлече вниманието од фундаменталните причини за сиромаштија, како што се несоодветна економска политика, недостаток на социјална заштита и нерамноправност. Фокусирањето исклучиво на индивидуалната одговорност за намалување на сиромаштијата може да го игнорира значењето на колективните акции и структурните промени.

Микрофинансирањето може да биде моќна алатка за намалување на сиромаштијата и промовирање на економскиот развој, но исто така носи со себе и потенцијални ризици. За да се максимизираат позитивните ефекти и да се минимизираат негативните, неопходно е да се спроведат внимателни истражувања и да се развијат регулаторни рамки кои ќе ги штитат интересите на најранливите групи во општеството.

#### 2.4. Влијанието на микрофинансирањето врз финансиската вклученост на жените, ранливите категории на население и сиромаштијата

За многумина микрофинансирањето е прашање што има врска исклучиво со жените. Пионерите како што се Грамен Банка и Банко Сол, се изградени од идејата за давање микрофинансиски услуги на жени, а оваа определба ја засилуваат и микрофинансиските мрежи, како што е Светското банкарство на жените и невладините организации. Сите микрофинансиски институции не се фокусираат посебно на жените, но Кампањата на самити за микрокредитирање пресмета дека од крајот на 2007-та година, 70% од клиентите на микрофинансирањето ширум светот биле жени.<sup>71</sup> Меѓу клиентите класифицирани како најсиромашни, уделот на жените е околу 79,7% од заемопримачите во 2023 година

---

<sup>70</sup> Engel, S., & Pedersen, D. (2019). Microfinance as poverty-shame debt. *Emotions and Society*, 1(2), 181-196.

<sup>71</sup> Fields, D., & Rogers, D. (2021). Towards a critical housing studies research agenda on platform real estate. *Housing, theory and society*, 38(1), 72-94.

(наспроти 76,9% во 2022), што укажува на понатамошно зајакнување на нивното учество.<sup>72</sup>

Комерцијалните банки од формалниот сектор најчесто ги фаворизираат мажите, главно поради тоа што мажите водат поголеми бизниси, кои комерцијалните банки ги претпочитаат при кредитирањето, односно управуваат со средствата кои претставуваат гаранција која комерцијалните банки ја поставуваат како главен услов при кредитирањето. Но, микрофинансирањето претставува поинаков концепт на работење. Негова цел се „микробизнисите“, кои најчесто се поврзани со самовработување во неформалниот сектор, а жените сочинуваат голем процент од бизнисите од неформалниот сектор, кој постојано бележи тренд на зголемување. Зголемената потреба за микрокредити од страна на жените се создава, пред сè, заради кредитните ограничувања во формалниот сектор, во однос на мажите. Поради тоа што тие имаат пристап до помалку алтернативни извори на кредитирање, поголема е веројатноста жените да изберат да склучат микрокредитни договори кои вклучуваат повеќе корисни активности, како мали кредити, сесии за обука, неделни состаноци и заедничка одговорност за отплатата на микрокредитите.

Гремин банката објави дека во 2023 година 96,8 % од позајмувачите биле жени.<sup>73</sup> Истражувањата упатуваат на фактот дека стапките на неисполнување на обврските кон кредитите кај жените се многу пониски во споредба со мажите. Поради оваа причина, МФИ започнаа неколку иновативни шеми за финансиска поддршка на нивните женски клиенти. МФИ играат клучна улога во подобрувањето на зајакнувањето на жените, бидејќи ги зголемуваат нивните ресурси, го зголемуваат приносот на човечкиот капитал преку подобрување на нивната достапност и, согласно со претходното, подобрување на нивниот животен стандард.<sup>74</sup>

Социјалното зајакнување на жените значи да се создаде средина за поддршка преку

---

<sup>72</sup> Bayri, E. (2024). Causes of The Global Financial Crisis: Potential Impacts on The World and Turkish Economy. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(26), 68-86.

<sup>73</sup> Ali, N. M., Wanasilp, W., & ChumwatanaWanasilp, T. (2024). GRAMEEN BANK'S ROLE IN DECREASING POVERTY IN BANGLADESH THROUGH ENTREPRENEURSHIP CREATION: A CASE STUDY BASED ON POLITICAL ECONOMIC ANALYSIS. *Journal of Suvarnabhumi Institute of Technology (Humanities and Social Sciences)*, 10(1), 332-350.

<sup>74</sup> Al-Mamun, A., Wahab, S. A., Mazumder, M. N. H., & Su, Z. (2014). Empirical investigation on the impact of microcredit on women empowerment in urban Peninsular Malaysia. *The Journal of Developing Areas*, 287-306.

користење на различни афирмативни програми и политики за зајакнување на жените преку истовремено обезбедување на лесен и еднаков пристап до финансии за потребите за живот. Микрофинансиските институции имаат значително позитивно влијание врз социјалното зајакнување на жените бидејќи значително ја подобрува нивната контрола на трошењето на приходите и моќта на одлучување во домаќинството, што резултира со подобрување на нивната благосостојба. Учеството на жените во МФИ ја зголеми нивната способност да трошат пари, ја зголеми мобилноста и доминацијата во донесувањето одлуки во домаќинството. Учеството на жените во МФИ води кон подобрување на семејното одлучување, а утврдено е дека семејното земјопоседување, медиумската изложеност и институционалниот пристап се клучни детерминанти за зајакнување на позицијата на жените.

Истражувањата во однос на влијанието на заштедите утврдија дека заштедите имаат поголемо влијание кај жените во споредба со мажите, бидејќи ја подобрува нивната моќ на одлучување поврзана со планирањето на семејството, семејните трошоци, рекреацијата и нивниот начин на живот.<sup>75</sup> Оттука, постои потреба од интегрирана програма за микрофинансирање која се состои од комбинација на образование со обука за градење вештини и градење капацитети на жените и зајакнување на односот помеѓу социјалните аспекти на жените и микрофинансирањето.<sup>76</sup>

Иако, бројни истражувања го анализираат зајакнувањето на улогата на жените од различни перспективи, сепак, финансиското зајакнување до одреден степен се игнорира. Финансиското зајакнување на жените може да се разбере преку три фактори, како финансиска писменост, финансиски став и финансиска благосостојба. Финансиската писменост е својствена за луѓето и е препознаена како примарна привилегија на луѓето. Имено, финансиската писменост е способност за разбирање на финансиите.<sup>77</sup> Недостатокот

---

<sup>75</sup> Ashraf, N., Karlan, D., & Yin, W. (2010). Female empowerment: Impact of a commitment savings product in the Philippines. *World development*, 38(3), 333-344.

<sup>76</sup> Ali, I., Hatta, Z. A., Azman, A., & Islam, S. (2017). Microfinance as a development and poverty alleviation tool in rural Bangladesh: A critical assessment. *Asian Social Work and Policy Review*, 11(1), 4-15.

<sup>77</sup> Thanh, L. B., Morales, L., & Andreosso-o'Callaghan, B. (2020). The role of microfinance in women empowerment: Global sustainable perspectives in the case of Vietnam. *Sustainable Development and Energy Transition in Europe and Asia*, 9, 1-21.

на финансиско знаење ги одвлекува сиромашните луѓе од успехот на финансиските пазари или бизниси.

Важноста на финансиската писменост е еднаква како за мажите, така и за жените. Сепак, објавено е дека ако жените имаат посилно финансиско знаење, тогаш тие можат да направат ефективно планирање во иднина.<sup>78</sup> Финансиското знаење е поврзано со финансискиот став. Финансискиот став се однесува на способноста за управување со финансиите, интересот за подобрување на финансиското знаење и инвестициските одлуки. Минатите студии открија дека финансиското знаење, финансискиот став и финансиското однесување влијаат на финансиското зајакнување или финансиската благосостојба.<sup>79</sup>

Концептот на финансиска благосостојба е поврзан со личните особини, знаењето за финансиите и ставот. Затоа, субјективното значење на финансиската благосостојба варира од личност до личност. Согласно со горенаведеното, финансиското зајакнување на жените може да се процени со разгледување на финансиската писменост, финансискиот став и финансиската благосостојба. Сите аспекти треба да се зајакнуваат со цел да се унапреди улогата на жената и да се остварат мултипликативни користи од микрофинансирањето.

---

<sup>78</sup> Mahmud, S. (2003). Actually how empowering is microcredit?. *Development and change*, 34(4), 577-605.

<sup>79</sup> Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L., & Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of applied developmental psychology*, 30(6), 708-723.

## Глава 3. КОМЕРЦИЈАЛНИТЕ АСПЕКТИ НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО

### 3.1. Алатки за мерење на комерцијалните ефекти на микрофинансирањето

Развојот на микрофинансирањето покажува постојана тенденција кон негова поголема комерцијализација. Традиционалните невладини организации кои се занимаваат со микрофинансирањето се трансформираат во лиценцирани банки и небанкарски финансиски посредници со цел да пристапат до јавните фондови или штедните депозити, кои претставуваат евтин извор на финансирање. Покрај овие организации и други банки и финансиски компании го забележуваат потенцијалот на микрокредитирањето, со цел да го подобрат нивниот произведен микс. Во исто време, кредитните унии оживуваат и бараат повторно да ја воспостават својата водечка улога во обезбедување на цел спектар на финансиски услуги за сиромашните. Централните банки и министерствата за финансии истражуваат дали микрофинансирањето претставува издржлива опција за проблематични државни развојни земјоделски, штедни, поштенски и комерцијални банки. Сите овие организации гледаат на микрофинансирањето како можна бизнис-опција, без разлика дали тие се конституирани како субјекти за остварување на профит.<sup>80</sup>

Голем дел од истражувањата во областа на микрофинансирањето, ја сметаат комерцијализацијата во микрофинансирањето како неопходен чекор, со цел да се создадат услови за висококвалитетни финансиски услуги на сиромашните. Други истражувања истакнуваат дека внесувањето на мотивот на профит во микрофинансирањето ја деградира посветеноста кон многу сиромашни, кои ќе бидат потиснати од страна на помалку сиромашни клиенти. Оваа дебата се сведува на тоа дали процесот на комерцијализација е добар за микрофинансиската индустријата или не.

Комерцијализацијата се употребува како термин за движењето на микрофинансирањето од областа на високата зависност од донаторите за добивање на одредени субвенции кон состојба во која микрофинансиските институции менаџираат со микрофинансиските активности на бизнис-основа, како сегмент од регулиран финансиски

---

<sup>80</sup> Johansen, H., O'Neill, M., di Bologna–Italy, S. B. U., Trajanovski–GIZ–Germany, G., & Avramovska, B. (2012). Journal for Sustainable Development. *Journal for Sustainable Development*, 1(3).

систем. Овие институции можат да бидат непрофитни и интегрирани во финансискиот систем во нивните земји, регулирани како профитни субјекти, традиционални финансиски институции или други посебно креирани субјекти кои нудат микрокредитни услуги. Микрофинансиските институции кои целат кон профит работат многу посилно да станат поефикасни и самоодржливи и да постигнат посилен успех од оние институции кои не се мотивирани од профитот. Од друга страна, многумина се и загрижени какви ефекти може да има мотивот за профит врз социјалната мисија на микрофинансиските институции.<sup>81</sup>

Во доцните 1980-ти години беа направени напори да се употреби CAMEL-рејтинг системот со цел да се мониторираат финансиските перформанси на кредитните унии во Латинска Америка. CAMELS-рејтингот е систем за рангирање на банките кој се користи за процена на нивната целокупна состојба. Овој систем се користи од страна на регулаторните органи за да се идентификуваат потенцијалните ризици и да се осигура стабилност на банкарскиот систем.

CAMELS е акроним кој се состои од следниве шест компоненти:<sup>82</sup>

- **Capital adequacy** (Адекватност на капиталот), кој се однесува на способноста на банката да ги покрие своите обврски и да апсорбира потенцијални загуби.
- **Assets** (Имот), односно квалитетот и диверзификацијата на банкарските средства.
- **Management capability** (Способност на менаџментот), односно квалитетот на управувањето и контролите во банката.
- **Earnings** (Приходи), кои се однесуваат на профитабилност и рентабилност на банката.
- **Liquidity** (Ликвидност), односно способноста на банката да ги исполни своите краткорочни обврски.
- **Sensitivity** (Осетливост), односно чувствителноста на банката на ризици како што се промените на каматните стапки и валутните курсеви.

По неколку неуспешни обиди, CAMEL-системот бил одбиен затоа што не ја мерел

---

<sup>81</sup> Johansen, H., O'Neill, M., di Bologna-Italy, S. B. U., Trajanovski-GIZ-Germany, G., & Avramovska, B. (2012). Journal for Sustainable Development. *Journal for Sustainable Development*, 1(3).

<sup>82</sup> Попоска Климентина: Комерцијално банкарство-успешност и профитабилност, Економски институт-Скопје, Скопје, 2008, година, стр. 49.

финансиската структура и раст, две клучни области за кредитните унии кои оперираат во земјите во развој. Последователно на ова, Светскиот совет на кредитни унии WOCCU (World Council of Credit Unions) креираа нов мониторинг систем, односно систем за оценување наречен PEARLS што е систем за следење на финансиските перформанси развиен од Светскиот совет на кредитните унии (WOCCU). Овој систем на оценување претставува сет од 45 финансиски коефициенти кои се користат за оценување и следење на финансиската стабилност на кредитните унии. PEARLS е дизајниран како алатка за менаџментот и регулаторите, која обезбедува рана дијагностика на потенцијални проблеми и генерира извештај за развојот на институцијата којшто е конзистентен и лесен за интерпретација. PEARLS е акроним што ги означува шесте клучни компоненти што ги мониторира: Protection (Заштита), Effective financial structure (Ефективна финансиска структура), Asset quality (Квалитет на актива), Rates of return & costs (Стапки на поврат и трошоци), Liquidity (Ликвидност) и Signs of growth (Знаци на раст). Системот овозможува едновремено следење на финансиските и социјалните резултати, бидејќи финансиската стабилност и социјалната функција на институцијата се моделирани преку универзални, стандардизирани финансиски формули. Коефициентите се групирани во шест клучни области:

- Заштита, односно мерење на адекватноста на резервите за лоши кредити во однос на неподмирените кредити.
- Ефективна финансиска структура, односно евалуација на структурата на средствата, обврските и капиталот на кредитната унија.
- Квалитет на средствата, кој се фокусира на процена на коефициентите на неподмирените кредити, и нивното финансирање.
- Стапки на принос и трошоци, чиј фокус е пресметување на приносите од инвестициите и оценување на финансиските трошоци и оперативните расходи.
- Ликвидност, односно мерење на способноста на кредитната унија да ги исполни краткорочните обврски.

Кредитните унии во многу од земјите во развој мора да се соочуваат со непостојани макроекономски услови кои можат радикално да влијаат на нивните финансиски перформанси. PEARLS претставува непроценлив водич за значајно подобрување на

капацитетите на одлучување на менаџментот во непостојани услови.

PEARLS влучува 45 финансиски равенки кои овозможуваат сеопфатно мерење на финансиските перформанси на кредитната унија, па и на микрокредитните невладини организации. Се работи за квантитативен мониторинг систем кој може да произведе информација за финансиските перформанси едноставно како генерирање на биланс на состојба и биланс на успех. Процесот на комерцијализација во микрофинансирањето е мултидимензионален, не се однесува само на финансиите, приходите и ефективноста, туку може да има и значајно социјално влијание. PEARLS мониторинг системот има единствена можност да го мери финансискиот резултат, додека симултано го промовира и социјалното влијание. Ова е возможно бидејќи сите области мерени со PEARLS имаат и бизнис и социјални последици. Во продолжение на Слика 1 е прикажан PEARLS мониторинг системот.

Слика 1: PEARLS мониторинг систем

PEARLS области	Социјално влијание	Комерцијално влијание
Заштита (Protection)	Им обезбедува на членовите сигурно место да ги депонираат своите пари.	Го мери комплетниот процес на администрација на кредити; Контрола на прекршоци; Резерви за загуба од пласирани кредити; Наплата на побарувања по основа на кредити; Обнова на кредити, односно повторни клиенти.
Ефективна финансиска структура (Effective financial)	Охрабрува земање на заеми од заедницата за членовите, заеднички заштеди од богати и сиромашни луѓе и акумулација на капиталот преку заработка, наместо влогови на членовите.	Помага да се оптимизира солвентноста на институцијата, профитабилноста и ликвидноста.

structure)		
Квалитет на активната (Asset Quality)	Влијае на членовите коишто не ги почитуваат правилата да го прекинат својот долг без обврска другите да го платат.	Ја оптимизира профитабилноста преку минимизирање на неопходните средства и барање да се финансираат оние средства кои немаат експлицитни трошоци.
Степен на повраток и трошоци (Rates of return and costs)	Институционалната профитабилност е лимитирана на наплатливоста на сите трошоци, наместо максимизирање на профит. Им овозможува на штедачите и акционерите реален степен на повраток на нивниот капитал.	Ја оптимизира рамнотежата помеѓу приходите од две портфолија, приходите од штедните влогови, дивидендите на акциите, оперативната ефективност и капитализацијата на нето-заработувачката.
Ликвидност (Liquidity)	Им овозможува на членовите брза ликвидност кога им е потребна. Го промовира навременото плаќање на сите обврски.	Го оптимизира нивото на ликвидност потребно да се задоволат барањата на членовите за повлекување. Ја минимизира неактивната ликвидност.
Показатели на раст (Signs of growth)	Промовира припадноста на секој кој постапува според правилата. Промовира економичност и штедење помеѓу членовите. Промовира стекнување со потребните средства и услуги преку кредити на кредитоспособните членови.	Овозможува споредба на билансите на состојба помеѓу структурата и приходите, додека паралелно се обидува да постигне реален раст.

Извор: Johansen, H., O'Neill, M., di Bologna–Italy, S. B. U., Trajanovski–GIZ–Germany, G., & Avramovska, B.

(2012). *Journal for Sustainable Development*. *Journal for Sustainable Development*, 1(3).

PEARLS мониторинг системот е моќна и ефикасна алатка за мониторинг на оперативната ефикасност. Се работи за единствен софтвер кој ги комбинира податоците со меѓународна докажана методологија за подобрување на оперативната ефективност. Секој од шесте показатели на PEARLS мониторинг системот поединечно укажува на социјалниот и комерцијалниот аспект на микрокредитната институција. Овие показатели имаат и комерцијално и социјално влијание и истото се мери поединечно, но и кумулативно.

### 3.1.1. Портфолио изложено на ризик (PaR)

Портфолиото изложено на ризик (PaR) е еден од најважните индикатори за проценка на квалитетот на кредитното портфолио на микрофинансиска институција (МФИ).<sup>83</sup> PaR го покажува процентот од вкупното портфолио кој е класифициран како проблематичен, односно заостанат или реструктуриран, што укажува на потенцијален ризик од ненавремена отплата или целосна загуба на средства.<sup>84</sup>

PaR се пресметува како однос помеѓу вкупниот износ на кредити со доцнење над одреден број денови (најчесто 30, 60 или 90 дена) и вкупниот бруто-кредитно портфолио на МФИ. Во зависност од периодот на доцнење, се користат различни термини како PaR30, PaR60 или PaR90. На пример, PaR30 се пресметува со следнава формула:

$$\text{PaR30} = (\text{Заеми во доцнење} > 30 \text{ дена} + \text{Реструктурирани заеми}) / \text{Вкупно бруто-портфолио} * 100\%$$

---

<sup>83</sup> Gonzalez, A. (2011). Lessons for strengthening microfinance institutions through financial crises, fluctuations in food and fuel prices, and other major risks. *MicroBanking Bulletin*, August.

<sup>84</sup> Mersland, R., & Strøm, R. Ø. (2009). Performance and governance in microfinance institutions. *Journal of Banking & Finance*, 33(4), 662-669.

PaR има клучна улога во управувањето со кредитните ризици во МФИ:<sup>85</sup>

- PaR служи како примарен индикатор за процена на квалитетот на кредитното портфолио. Повисоки вредности на PaR укажуваат на зголемен кредитен ризик и потенцијални финансиски проблеми за МФИ.
- PaR овозможува споредба на квалитетот на портфолиото помеѓу различни МФИ, што е корисно за инвеститори, регулатори и други заинтересирани страни.
- Редовното следење на PaR може да послужи како систем за рано предупредување за потенцијални проблеми со квалитетот на портфолиото, овозможувајќи навремени корективни мерки.

Врз вредноста на PaR влијаат различни фактори, кои можат да бидат поделени во неколку категории:<sup>86</sup>

- Макроекономски услови, односно економските рецесии и другите макроекономски шокови често доведуваат до зголемување на PaR, бидејќи клиентите можат да се соочат со потешкотии во отплаќањето на кредитите.
- Квалитет на кредитна анализа, каде ефикасноста на процесите за кредитна анализа и одобрување има значително влијание врз квалитетот на портфолиото. Ригорозниот процес на процена на кредитната способност на клиентите може да го намали ризикот од ненавремена отплата.
- Политики за реструктурирање, односно прекумерната употреба на реструктурирање на кредити може да ги прикрие вистинските проблеми со квалитетот на портфолиото и да доведе до недооценка на PaR.
- Портфолијата со поголем удел на мали кредити и клиенти со пониска кредитна способност обично имаат повисок PaR.
- Во некои сектори, како што е земјоделството, PaR може да варира во зависност од сезонските фактори.

---

<sup>85</sup> Rosenberg, M. S. (Ed.). (2009). *Sequence alignment: methods, models, concepts, and strategies*. Univ of California Press.

<sup>86</sup> Mori, N. (2012). Four essays on microfinance boards.

- Внатрешните политики и процедури на МФИ, како што се практиките за наплата на кредити, исто така, можат да влијаат на PaR.

Неминовно е да се нагласи дека PaR има и свои ограничувања, PaR е чувствителен на дефиницијата за доцнење на наплата на кредитите што се користи во пресметката, што може да го отежне споредувањето на PaR помеѓу различни МФИ. Понатаму, PaR не дава детални информации за причините за доцнењето во отплатата на кредитите, што го отежнува прецизното оценување на ризикот. Дополнително, PaR може да биде манипулиран од страна на МФИ преку техники како што е „evergreening“, што доведува до погрешна процена на реалниот кредитен ризик. Поради овие ограничувања, PaR треба да се користи во комбинација со други индикатори и анализи, како што се стапката на отплата на кредити, провизиите за загуби од кредити, моделот на концентрација на кредити и квалитативни информации за кредитната способност на клиентите, за да се добие поцелосна слика за ризиците и финансиската состојба на МФИ.<sup>87</sup>

Портфолиото изложено на ризик (PaR) претставува критичен индикатор за процена на квалитетот на кредитното портфолио и управување со кредитните ризици во микрофинансиските институции (МФИ). PaR обезбедува квантитативен показател за процентот на проблематични кредити, односно оние коишто се заостанати или реструктурирани, што овозможува на МФИ да ја проценат својата изложеност кон кредитен ризик.

Анализата на PaR овозможува на МФИ да го идентификуваат нивото на ризик во нивното портфолио, да ги споредат нивните перформанси со други МФИ и да ги детектираат потенцијалните проблеми со квалитетот на кредитното портфолио пред тие да ескалираат. Редовното следење на PaR им овозможува на МФИ да преземат навремени корективни мерки за да го намалат кредитниот ризик и да ја подобрат финансиската стабилност.

---

<sup>87</sup> Anginer, D., & Demirgüç-Kunt, A. (2018). Bank runs and moral hazard: A review of deposit insurance. *World Bank Policy Research Working Paper*, (8589).

### 3.1.2. Сооднос на трошоци за резервација

Соодносот на трошоци за резервација претставува клучен индикатор за ефикасноста на микрофинансиските институции (МФИ). Тој се пресметува како однос помеѓу вкупните оперативни трошокови (исклучувајќи ги трошоците за средства и провизии за загуби од заеми) и просечното бруто-вкупно портфолио. Овој сооднос ни дава јасна слика за тоа колку ефективно МФИ ги управува своите оперативни трошоци во однос на големината на своето кредитно портфолио.

Соодносот на трошоци за резервација ни овозможува да го следиме како МФИ го оптимизира своето работење и ги намалува трошоците без да го компромитира квалитетот на своите услуги. Овој индикатор овозможува споредба на ефикасноста помеѓу различни МФИ, како и со индустриските стандарди. Со анализа на соодносот на трошоци за резервација, МФИ може да идентификува специфични области каде што може да се постигнат заштеди, како што се трошоците за персонал, маркетинг или технологија. Поголемите МФИ генерално можат да постигнат пониски соодноси на трошоци поради економија на обем.

Портфолија со поголем удел на помали заеми може да има повисоки трошоци за администрација. МФИ кои нудат широк спектар на производи и услуги може да имаат повисоки трошоци за обука на персонал и развој на системи. Инвестициите во информатички технологии можат да доведат до намалување на трошоците на долгорочен план. Различни бизнис-модел (на пример, банкарски модел vs. модел на солидарна одговорност) имаат различни профили на трошоци.

Користењето на просечното бруто-вкупно портфолио како именител при пресметувањето на соодносот на трошоци за резервација нуди неколку значајни предности за микрофинансиските институции (МФИ). Прво, обезбедува конзистентност во финансиската анализа, овозможувајќи директна споредливост на овој индикатор со други клучни финансиски метрики кои, исто така, го користат вкупното портфолио како основа. Второ, овој пристап се фокусира на основната дејност на МФИ, а тоа е кредитната активност, со што соодносот директно ја мери ефикасноста на трошоците во однос на

нивната главна функција. Конечно, намалувањето на овој сооднос сигнализира подобрување на ефикасноста во работењето на МФИ, бидејќи укажува на способност да се управува со исто или поголемо портфолио со пониски трошоци за резервација.<sup>88</sup>

И покрај своите предности, соодносот на трошоци за резервација има одредени ограничувања кои треба да се имаат предвид при неговата интерпретација. Најважно е дека овој индикатор не треба да се користи изолирано. За да се добие целосна слика за финансиската состојба и перформансите на МФИ, неопходно е да се анализира во контекст со други финансиски индикатори, како што се показателите за профитабилност, ликвидност и адекватност на капиталот. Понатаму, соодносот може да биде под влијание на краткорочни флукуации, како што се еднократни големи трошоци кои можат привремено да го зголемат неговото ниво. Конечно, треба да се напомене дека соодносот на трошоци за резервација не ги одразува сите аспекти на ефикасноста на МФИ. Квалитативни аспекти како што се квалитетот на услугите, задоволството на клиентите и социјалното влијание не се мерат директно преку овој финансиски индикатор.

Соодносот на трошоци за резервација е важен инструмент за оценување на ефикасноста на микрофинансиските институции. Сепак, тој е само еден од многуте индикатори кои треба да се земат предвид при оценување на целокупното здравје и одржливост на МФИ. За да се добие целосна слика, овој индикатор треба да се анализира заедно со други финансиски и нефинансиски индикатори.

### 3.1.3. Сооднос на покриеност на ризик

Коефициентот на покриеност со ризик се пресметува како однос помеѓу вкупните резерви за загуби на кредити и бруто-износот на кредити кои се во доцнење, вклучувајќи ги и реструктурираните кредитни пласмани.<sup>89</sup> Формулата за пресметка е следна:

Коефициент на покриеност со ризик = (Резерви за загуби на кредити / Вкупен износ на

---

<sup>88</sup> Gutiérrez-Nieto, B., Serrano-Cinca, C., & Mar Molinero, C. (2009). Social efficiency in microfinance institutions. *Journal of the operational research society*, 60(1), 104-119.

<sup>89</sup> Gutiérrez-Nieto, B., Serrano-Cinca, C., & Mar Molinero, C. (2009). Social efficiency in microfinance institutions. *Journal of the operational research society*, 60(1), 104-119.

кредити во доцнење) \* 100%

Високата вредност на овој коефициент сигнализира поголема способност на МФИ да ги покрие потенцијалните загуби од нефункционални кредити. Зголемениот коефициент на покриеност со ризик претставува значаен сигурносен механизам за микрофинансиските институции (МФИ). Тој функционира како финансиска резерва која им овозможува на институциите да ги амортизираат потенцијалните загуби кои можат да произлезат од ненаплатени кредити. Со други зборови, адекватните резерви за загуби на кредити ја намалуваат ранливоста на МФИ кон финансиска нестабилност и го штитат нивниот капитал од ерозија. Понатаму, регулаторната усогласеност е клучен аспект поврзан со коефициентот на покриеност со ризик. Многу регулаторни тела воведуваат минимални барања за овој коефициент како прудентна мерка со цел да се заштитат интересите на штедачите и да се обезбеди стабилност на поширокиот финансиски систем. За МФИ, исполнувањето на овие регулаторни прагови е неопходен предуслов за добивање лиценца и за континуирано работење.

Коефициентот на покриеност со ризик може да послужи како индикатор за квалитетот на управувањето со ризикот во МФИ. Анализата на неговите трендови во текот на времето и споредбата со слични институции може да обезбеди увид во ефективноста на воспоставените системи и политики за управување со кредитниот ризик.<sup>90</sup>

Неколку клучни фактори имаат значајно влијание врз нивото на коефициентот на покриеност со ризик кај микрофинансиските институции (МФИ). Прво, квалитетот на кредитното портфолио игра важна улога. МФИ кои успешно управуваат со нивното портфолио и одржуваат низок процент на ненаплатени кредити, можат да функционираат со релативно понизок коефициент на покриеност со ризик, бидејќи очекуваните загуби се помали.<sup>91</sup> Второ, макроекономските услови претставуваат надворешен фактор кој може да влијае на коефициентот.

---

<sup>90</sup> Cull, R., & Morduch, J. (2018). Microfinance and economic development. In *Handbook of finance and development* (pp. 550-572). Edward Elgar Publishing.

<sup>91</sup> Schreiner, M. (2002). Aspects of outreach: A framework for discussion of the social benefits of microfinance. *Journal of international development*, 14(5), 591-603.

Во периоди на економска нестабилност, кога се зголемува ризикот од неможност за отплата на кредитите кај клиентите, МФИ честопати преземаат превентивна мерка да ги зголемат своите резерви со цел да ги амортизираат потенцијалните загуби. Трето, регулаторните прописи имаат директно влијание, бидејќи регулаторните тела често поставуваат минимални барања за коефициентот на покриеност со ризик што МФИ мора да ги исполнуваат. Конечно, бизнис-моделот на МФИ, кој ги вклучува спецификите на целната група на клиенти (рурални наспроти урбани), просечната големина на кредитите што се пласираат и секторската концентрација на кредитното портфолио, може да генерира различни нивоа на внатрешен ризик и на тој начин да влијае на оптималното ниво на коефициентот на покриеност со ризик.

#### 3.1.4. Поврат на средства (ROA)

Приносот на средствата (RoA) се пресметува со делење на нето-приходот (по оданочување и исклучувајќи ги сите грантови или донации) по период и просечни средства. Враќањето на средствата е севкупна мерка за профитабилноста што ја одразува и профитната маржа и ефикасност на институцијата. Едноставно кажано, овој показател мери колку добро институцијата ги користи сите свои средства.

Повратот на средствата е прилично прецизно мерило за профитабилноста. Меѓутоа, како и во случајот со RoE, процената на RoA зависи, пред сè, од анализата на компонентите што го одредуваат нето-приходот, приносот на портфолио, трошоци за средства и оперативна ефикасност. Невладините организации генерално постигнуваат повисок принос на средства од МФИ. Оваа состојба е објаснета со фактот дека микрофинансиските НВО, со ниски коефициенти на долг/капитал и ограничени можности за да се финансираат на финансиските и капиталните пазари, треба значително да се потпираат на нераспределената добивка за финансирање на идниот раст.

Глобалната профитабилност на МФИ мерена со ROA останува на ниски едноцифрени нивоа. ROA на „last-12-months“ изнесува 1,92% на крајот на 2023 година, 1,84% во јануари 2024 година, 1,77% на крајот на 2024 година и 1,39% во 12-те месеци до декември 2024 година.

Во Европа, најсеопфатната анкета на EMN/MFC за 2020–2021 година покажува просечен ROA од 3,5%, со тоа што најпрофитабилните институции (ROA > 10%) се претежно небанкарски финансиски институции (NBFI), додека НВО-МФИ почесто се во пониските интервали и имаат поголем удел со негативен резултат; Источна Европа, во просек, е попрофитабилна од Западна Европа.<sup>92</sup> Современите емпириски истражувања укажуваат на постпандемска стабилизација на ROA на умерени нивоа во глобалните панели каде во рамките на истата регулираните МФИ имаат повисок процент на поврат на ROA, додека пак нерегулираните МФИ понизок.

### 3.1.5. Поврат на капиталот (ROE)

Повратокот на капиталот (RoE) претставува фундаментален показател за оценување на финансиската одржливост и способноста на микрофинансиските институции (МФИ) да генерираат профит од нивниот сопствен капитал. Како клучен индикатор за акционерите и менаџментот, RoE ја рефлектира ефикасноста на користењето на капиталот за остварување на финансиски резултати.

Повратокот на капиталот (RoE) се пресметува како однос помеѓу нето-приходот на МФИ и просечниот вкупен капитал на сопствениците во текот на одреден период, обично една година. Формулата за пресметка е следна:<sup>93</sup>

$$\text{RoE} = (\text{Нето-приход} / \text{Просечен вкупен капитал}) * 100\%$$

Високата вредност на повратокот на капиталот (RoE) укажува на поголема ефикасност со која микрофинансиската институција (МФИ) го користи својот капитал за генерирање профит. Оваа ефикасност е од суштинско значење за неколку клучни аспекти. Прво, адекватниот RoE овозможува одржливост на МФИ, бидејќи генерираниот профит е доволен за покривање на оперативните трошоци, амортизација на потенцијалните загуби,

---

<sup>92</sup> Turan, G., Işık, A., & Banda, I. The Structure of the Microfinance Market and Its Adoption to the EU Accession: A Comparative Empirical Study for Western Balkans. In *10th International Scientific Conference ERAZ 2024 Conference Proceedings* (p. 61).

<sup>93</sup> Попоска, Климентина: Комерцијално банкарство-успешност и профитабилност, Економски институт-Скопје, Скопје, 2008, година, стр.170.

реинвестирање во понатамошен раст и обезбедување на прифатлив поврат на инвестираниот капитал. Второ, здравиот RoE создава можности за раст на МФИ, овозможувајќи привлекување на дополнителен капитал или реинвестирање на остварениот профит за проширување на работењето и досегнување до поголем број на клиенти коишто имаат потреба од финансиски услуги.<sup>94</sup> Трето, RoE обезбедува стандардизирана мерка која овозможува споредба на финансиските перформанси помеѓу различни МФИ, без оглед на нивната големина или организациска структура, како и со други видови на финансиски институции.<sup>95</sup>

На нивото на RoE кај МФИ влијаат повеќе меѓусебно поврзани фактори. Различните бизнис-моделни кои ги применуваат МФИ, во зависност од нивниот географски фокус (рурален или урбан), целната група на клиенти (мали или големи кредити) и видот на понудените услуги, може да резултираат со различни нивоа на профитабилност и соодветно на тоа, различен RoE.

Квалитетот на кредитното портфолио, кој се мери преку процентот на ненаплатени кредити, има директно влијание, бидејќи повисокиот квалитет (понизок процент на ненаплатени кредити) придонесува за повисок RoE преку намалување на трошоците за резервации и зголемување на приходите од камати. Ефикасноста на операциите, која подразбира ефективно управување со оперативните трошоци и оптимално користење на ресурсите, исто така придонесува за повисока профитабилност и следствено, повисок RoE. Регулаторното опкружување, вклучувајќи ги ограничувањата на каматните стапки и задолжителните резерви, може значајно да влијае на профитабилноста и потенцијалниот RoE на МФИ. Конечно, економските услови, како што се економскиот раст, инфлацијата, девизните курсеви и невработеноста, можат индиректно да влијаат на способноста на клиентите да ги отплаќаат кредитите и на оперативните трошоци на МФИ, што се рефлектира на крајниот RoE. Постојат неколку ограничувања кои треба да се имаат предвид

---

<sup>94</sup> Adams, J., & Raymond, F. (2008). Did Yunus deserve the Nobel peace prize: Microfinance or macrofarce?. *Journal of economic issues*, 42(2), 435-443.

<sup>95</sup> Gutiérrez-Nieto, B., Serrano-Cinca, C., & Molinero, C. M. (2007). Microfinance institutions and efficiency. *Omega*, 35(2), 131-142.

при интерпретацијата на RoE кај МФИ. RoE може да биде подложен на краткорочни флукуации поради еднократни приходи или загуби, што може да го отежни идентификувањето на долгорочните трендови во профитабилноста. Исто така, разликите во сметководствените стандарди и практики помеѓу различни МФИ може да го намалат степенот на споредливост на нивните RoE. За МФИ кои имаат силен фокус на постигнување на социјални цели, како што е досегнување до најсиромашните или обезбедување на услуги во оддалечени области, максимизирањето на RoE може да не биде нивен примарен приоритет.

Повратокот на капиталот (RoE) е суштински индикатор за оценување на финансиската одржливост и профитабилноста на микрофинансиските институции. Тој обезбедува важна перспектива за ефикасноста на користењето на капиталот и потенцијалот за раст на институцијата. Сепак, при анализата на RoE, неопходно е да се земат предвид различните фактори кои влијаат на неговото ниво и да се интерпретира во контекст на специфичниот бизнис-модел, оперативна ефикасност, регулаторно опкружување и макроекономски услови на МФИ. Дополнително, треба да се внимава на потенцијалните ограничувања на овој индикатор и да се користи во комбинација со други финансиски и нефинансиски метрики за да се добие целосна слика за перформансите на МФИ.

### 3.2. Комерцијалните ефекти на микрофинансирањето

Микрофинансиските институции (МФИ) првично беа конституирани како некомерцијални ентитети, користејќи различни модели, со цел да им служат на домаќинствата во состојба на сиромаштија. Финансирањето се обезбедуваше преку заштеди, владини субвенции и донации. Сепак, во поново време, МФИ осознаа дека е неопходна финансиска одржливост за да можат континуирано да ги обезбедуваат своите услуги и да ја задоволат значајната глобална побарувачка за микрокредити и услуги за штедење. Како одговор на овој предизвик, многу МФИ имплементираа комерцијален пристап, што им овозможи континуирано пружање на услуги и покривање на оперативните трошоци без потреба од надворешна финансиска поддршка. Следствено, некомерцијалните МФИ започнаа процес на транзиција кон комерцијализација и иницираа формирање на комерцијални МФИ. Парадигмата почна да се поместува од МФИ кои зависеа од донатори

или субвенции кон комерцијални МФИ, со примарна интенција да обезбедат комерцијални фондови од инвеститори за да се гарантира широко распространување на услугите и финансиска одржливост.<sup>96</sup> Во последната декада, глобално се појавија многу комерцијални МФИ. Процесот на комерцијализација на МФИ е поддржан од страна на Обединетите нации и Светската банка, кои аргументираат дека овој процес е важен за развојот на интегриран финансиски пазар, кој е неопходен за обезбедување на одржлив микрофинансиски систем. Термините „комерцијализација“ и „трансформација“ можат да се користат наизменично, бидејќи трансформацијата претставува метод на комерцијализација. Процесот на комерцијализација на МФИ првенствено започна во Латинска Америка, кога PRODEM-NGO се трансформираше во Banco Sol во Боливија во 1992 година. По овој пример, процесот се прошири во Латинска Америка и Азија, и до крајот на 2004 година, во Индија беа евидентирани вкупно 16 трансформирани МФИ. Во следните години, процесот на комерцијализација на МФИ се прошири и во други региони, вклучувајќи ги Непал, Пакистан, Филипините, Монголија и Камбоџа.<sup>97</sup>

Постепено, комерцијализацијата на МФИ добиваше на популарност на глобално ниво, поради очекуваните придобивки од привлекувањето приватен капитал, постигнувањето финансиска одржливост и максимизирањето на досегот до корисниците. Првиот модел, познат како „надградба“ (upscaling), може да се дефинира како процес на трансформација на една невладина организација (НВО) во целосно функционална микрофинансиска институција (МФИ), или како процес на трансформирање на НВО во комерцијална МФИ која остварува профит. Други автори го опишуваат овој процес како НВО-комерцијализација, НВО-трансформација или НВО-формализација. Целта на трансформацијата е да се овозможи на НВО да стане независна од донации преку добивање пристап до пазарот на капитал и примање депозити од јавноста. Понатаму, овој процес им овозможува на поранешните НВО да вршат различни други банкарски активности, како што

---

<sup>96</sup> Abrar, A., & Javid, A. Y. (2014). Commercialization and mission drift: a cross country evidence on transformation of microfinance industry. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 5(1), 122-125.

<sup>97</sup> Rukaria, G. K. (2015). *Challenges Affecting Transformation of Microfinance Institutions into Deposit Taking Financial Institutions in Kenya* (Doctoral dissertation).

се штедење и осигурување, и им овозможува да ја зголемат својата пазарна пенетрација преку проширување на листата на производи и услуги.

Комерцијализацијата на НВО, исто така, им помага да се стремат кон професионализација, што, пак, помага да се подобри ефикасноста на една институција. Некои примери за успешно „надградување“ се Брац во Бангладеш, Кард Банк на Филипините, Мибанко во Перу, Finsol Финсол во Хондурас и Compartamos Компартамос во Мексико.<sup>98</sup> Вториот модел на комерцијализација на МФИ е „намалување на обемот на операции“ (downscaling). Овој модел е спротивен на „надградбата“. Тоа значи дека традиционалните комерцијални банки ги намалуваат своите операции со цел да им служат на клиентите на микрофинансиите. „Намалувањето на обемот на операции“ може да се спроведе преку различни процеси. Банките и финансиските институции можат или да отворат своја микрофинансиска дивизија и да обезбедуваат микрофинансиски услуги, или можат да отворат подружници и да обезбедуваат микрофинансиски услуги. Целта на „намалувањето на обемот на операции“ од страна на традиционалните банки кон микрофинансиите е да се навлезе на микрофинансискиот пазар и да се оствари профит. Меѓутоа, „намалувањето на обемот на операции“ не е корисно само за банките, тоа исто така, го зголемува бројот на МФИ кои обезбедуваат услуги на клиентите, што значи дека на клиентите им се даваат повеќе услуги.<sup>99</sup> Некои примери за успешно „намалување на обемот на операции“ се Содебанк во Хаити, Банко во Еквадор и БРИ во Индонезија.<sup>100</sup>

Третиот модел е познат како „Greenfields“. Овој модел е релативно нов во индустријата и се однесува на создавање на нова комерцијална МФИ од самиот почеток, често со помош на меѓународни мрежи, главно од страна на инвеститори со фокус на општествено влијание. Со други зборови, пристапот „Greenfield“ е процес на основање на МФИ на „зелено поле“, каде што не постојат претходно вработени, клиенти или

---

<sup>98</sup> Hishigsuren, G. (2007). Evaluating mission drift in microfinance: lessons for programs with social mission. *Evaluation review*, 31(3), 203-260.

<sup>99</sup> D’Espallier, Bert, Jann Goedecke, Marek Hudon, and Roy Mersland. "From NGOs to banks: Does institutional transformation alter the business model of microfinance institutions?." *World Development* 89 (2017): 19-33.

<sup>100</sup> Bounouala, R., & Rihane, C. (2019). Commercial banks in microfinance: entry strategies and keys of success. *Innovations*, 11, 1-1.

инфраструктура.

Инвеститорот вклучен во овој тип на МФИ бара и финансиски и социјален поврат. Последниот модел на комерцијализација е „спојување“, каде што традиционална банка или финансиска институција и МФИ се спојуваат со цел да основаат нова комерцијална МФИ, или повеќе од 2 некомерцијални МФИ се спојуваат за да основаат нова комерцијална МФИ. На пример, ХасБанк беше создадена со спојување на ХАС и Gobi Ehlel, кои и двете претходно беа независни микрофинансиски НВО во друг значаен пат кон комерцијализација во микрофинансиите е вклучувањето на комерцијалните банки во микрофинансиски активности.<sup>101</sup>

Банките вклучени во овој процес наведуваат дека главната цел на трансформацијата е да понудат дополнителни производи и услуги на своите клиенти и да го прошират својот досег до сиромашните. Исто така, го подобрува управувањето и структурата на сопственост, што води кон поефикасни и одржливи институции. Слично на Хермес<sup>102</sup>, исто така се забележало дека некомерцијалните МФИ се трансформираат во комерцијални МФИ со три главни мотиви: пристап до комерцијални фондови, организациска одржливост и проширување на производите.<sup>103</sup> Трансформираниите МФИ можат да се отворат кон инвеститори, што им овозможува да го прошират своето кредитно портфолио и на тој начин да достигнат поширока база на клиенти и да ги искористат предностите од економијата на обем. Исто така, трансформирањето во комерцијални МФИ води кон подобар систем на корпоративно управување, подобрени менаџерски структури и реорганизација на оперативните процедури со цел да се овозможи поголема организациска стабилност на долг рок. Трансформирањето во комерцијална МФИ, исто така, ѝ овозможува на една институција да обезбедува услуги за штедење и да ги мобилизира тие заштеди, што нормално им е дозволено на регулираните. И покрај тоа што комерцијализацијата е усвоена и поддржана од многу МФИ и организации, се појави спротивна загриженост.

---

<sup>101</sup> Ballester, A., Muehlebach, A., & Pérez-Rivera, G. (2023). What is a financial frontier?. *Journal of Cultural Economy*, 16(3), 311-322.

<sup>102</sup> Hermes, N. (2014). Does microfinance affect income inequality?. *Applied Economics*, 46(9), 1021-1034.

<sup>103</sup> Bayai, I., & Ikhida, S. (2016). Financing and financial sustainability of microfinance institutions (MFIs): A conceptual view. *Banks and Bank Systems*, 11(2), 21-32.

Постојат две различни гледишта и истражувања во врска со обезбедувањето<sup>104</sup>. Кампион ги нарекува овие две школи „велферисти“ и „институционалисти“. Мордух (2000) го опишува ова како „микрофинансиски спор“. Во центарот на спорот е гледиштето на велферистите дека МФИ треба да бидат некомерцијални и насочени кон социјална благосостојба, додека институционалистите веруваат дека тие треба да бидат повеќе комерцијални по форма, при што и двете страни тврдат дека го обезбедуваат најдоброто решение за намалување на сиромаштијата.

Двата пристапа се анализирани, имено, елферистичката школа верува дека намалувањето на сиромаштијата треба да биде приоритет, што значи дека микрофинансиите треба да се перципираат како интегрирана програма за борба против сиромаштијата и подобрување на благосостојбата на сиромашните луѓе. Оваа линија на размислување аргументира во прилог на обезбедување нефинансиски услуги, покрај финансиските услуги. Социјалните велферисти, исто така, тврдат дека социјалните инвеститори кои обезбедуваат финансирање за МФИ треба да бидат првенствено мотивирани од внатрешна желба да им помогнат на сиромашните, а не од финансиски профит. На пример, повеќето МФИ во Западна Европа се мотивирани да остварат социјален поврат, бидејќи овие институции се претежно фондации на банки или големи корпорации.<sup>105</sup> Велферистичкиот пристап тврди дека комерцијалните МФИ ја оддалечуваат наводната мисија на МФИ од нејзиниот курс. Комерцијализацијата ја намалува посветеноста на една организација кон сиромашните. Во меѓувреме, забележале дека ако профитабилноста биде нагласена повеќе од намалувањето на сиромаштијата, тогаш мотивот за профит ќе има приоритет пред мотивот за социјална услуга.

Велферистите тврдат дека многу од сиромашните луѓе кои учествуваат во микрофинансиски програми нема да можат да го поднесат товарот на комерцијалните кредити, бидејќи нивната каматна стапка е релативно висока. Затоа, главната загриженост

---

<sup>104</sup> Campion, A. (2002). Challenges to microfinance commercialization. *Journal of Microfinance/ESR Review*, 4(2), 4.

<sup>105</sup> Bangoura, L. (2012). Microfinance as an approach to development in low income countries. *The Bangladesh Development Studies*, 87-111.

на велферистите е дека усвојувањето на комерцијализација ќе им наштети на виталните клиенти. Оние кои се залагаат за велферистичкиот пристап изјавиле дека треба да има повеќе МФИ кои ги приоритетизираат потребите на сиромашните луѓе пред профитот.<sup>106</sup>

Велферистите веруваат дека перформансите на МФИ можат да се измерат со фокусирање на животниот стандард, приходите, бројот на кредити, заштедите, продуктивноста и социјалните услуги како што се образованието и здравството. Оние коишто се против велферистичкиот пристап го гледаат како чекор кон нарушување на главната цел на микрофинансиската индустрија, која треба да биде обезбедување социјална благосостојба на сиромашните луѓе. Меѓутоа, многумина веруваат дека комерцијализацијата на МФИ е решение за намалување на сиромаштијата. Спротивно на велферистичкиот пристап, институционалистичкиот пристап тврди дека МФИ треба да бидат самоодржливи и треба да го олеснат намалувањето на сиромаштијата. Институционалистите веруваат дека МФИ не треба само да ги покриваат своите финансиски и оперативни трошоци, туку и да остваруваат профит за цели на одржливост. Оние кои се залагаат за комерцијализација на МФИ тврдат дека МФИ треба да бидат профитабилни, бидејќи субвенционираното кредитирање не е одржливо, а отсуството на пазарна дисциплина значи зголемени трошоци, што доведува до неуспех на програмите за микрокредитирање. Бидејќи поддршката од донаторите се намалува, многу НВО и МФИ бараат алтернативи на финансирање,<sup>107</sup> а други автори ја предлагаат комерцијализацијата како опција за пристап до комерцијални извори на средства.

Понатаму, институционалистите веруваат дека комерцијализацијата нуди ситуација „win-win“ во зголемување на досегот и одржливоста, истовремено обезбедувајќи социјални придобивки за општеството. CGAP (2004-та година), исто така, наведува дека микрофинансиите ќе го реализираат својот потенцијал само ако се интегрирани во финансискиот систем на една земја. Институционалистите сакаат да ги видат МФИ како финансиски независни, со покривање на трошоците од самогенерирани средства.

---

<sup>106</sup> Daley-Harris, S., & Awimbo, A. (Eds.). (2011). *New pathways out of poverty*. Kumarian Press.

<sup>107</sup> Johansen, H., O'Neill, M., di Bologna-Italy, S. B. U., Trajanovski-GIZ-Germany, G., & Avramovska, B. (2012). Journal for Sustainable Development. *Journal for Sustainable Development*, 1(3).

Финансиската одржливост и одржливоста на институциите се клучни за успешно инклузивно финансиско обезбедување за сиромашните.<sup>108</sup> На институционалистите им е од голема важност да создадат одржливи МФИ кои можат соодветно да им служат на луѓето со пониски приходи, што е пристап на комерцијални МФИ.<sup>109</sup> Како резултат на тоа, комерцијализацијата на МФИ стана популарна во Латинска Америка, Шри Ланка, Гана, Индонезија Индија, Непал и Мароко.<sup>110</sup> Тие, исто така, наведуваат дека комерцијализацијата има позитивно влијание врз досегот.

Поради дебатата помеѓу велферистите и институционалистите, почнаа да се појавуваат студии кои го истражуваа влијанието на комерцијализацијата на МФИ врз нивните финансиски перформанси и опсегот на работење. Меѓутоа, бидејќи ова е релативно нова дебата, постои недоволен број студии за да можеме да формираме консензус за ова прашање. Во продолжение направен е преглед на постоечката литература поврзана со комерцијализацијата на МФИ и нивните финансиски перформанси и досег.

Следниве се некои од студиите за комерцијализација на микрофинансиите, групирани врз основа на нивните наоди. Наодите кои упатуваат кон негативно влијание на комерцијализацијата во микрофинансирањето е прикажана во продолжение.

Во 2005 година спроведена е студија за комерцијализацијата на микрофинансиите и продлабочувањето на опсегот на работење, користејќи податоци за периодот од 1999 до 2001 година од 28 латиноамерикански МФИ.<sup>111</sup> Податоците се анализирани со помош на повеќекратна регресија и беше откриено дека без оглед на тоа дали МФИ се регулирани или не, нема ефект врз големината на кредитот. Второ, истражувањето, исто така, открива дека староста на институциите ја предвидува големината на кредитот. Трето, било откриено дека поголемата конкуренција води кон поголеми кредити и помал досег, што води до заклучок

---

<sup>108</sup> Sheremenko, G., Escalante, C. L., & Florkowski, W. J. (2012). The Universality of Microfinance Operations Model in Eastern Europe and Central Asia: Financial Sustainability vs. Poverty Outreach.

<sup>109</sup> Gashayie, A., & Singh, M. (2014). Relationship of financial sustainability and outreach in ethiopian microfinance institutions: Empirical evidence. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(17), 207-211

<sup>110</sup> Charitonenko, Stephanie, S. M. Rahman, Ismah Afwan, Dulan de Silva, Anita Campion, and Nimal A. Fernando. *Commercialization of microfinance*. Asian Development Bank (ADB), 2004.

<sup>111</sup> Olivares-Polanco, F. (2005). Commercializing microfinance and deepening outreach? Empirical evidence from Latin America. *Journal of Microfinance/ESR Review*, 7(2), 5.

дека постојат компромиси помеѓу длабочината и одржливоста во микрофинансиите. Меѓутоа, збирката на податоци користена за оваа студија опфаќала само 3 години и применува помалку ригорозен метод за анализа на податоци, што значи дека оваа студија не го адресирала проблемот со ендогеноста при процена на ефектот. Понатаму, студијата не го контролирала надворешното институционално опкружување, економските променливи, економската слобода на земјата и временскиот ефект при истражување на врската. Освен тоа, оваа студија се фокусира само на Латинска Америка.

Во 2008 година, испитувано е влијанието на процесот на трансформација споредувајќи 25 трансформирани МФИ (формални регулирани МФИ) со 25 нетрансформирани МФИ/НВО кои го опфаќаат периодот од 2002 до 2006 година. Тие примениле метод на усогласување на склоност (PSM) и ги презентирале резултатите по години. Наодите покажале дека трансформираните МФИ опслужуваат помал процент на клиентки и нудат поголема големина на кредит во споредба со нетрансформираните МФИ. Ова сугерира дека длабочината на досегот на трансформираните МФИ е негативно погодена. Повторно, обемот на податоци користени за оваа студија е мала и, исто така, не го контролирала ефектот на надворешното опкружување и економската слобода.<sup>112</sup> Оваа студија користела Propensity Score Matching (PSM), но оваа техника главно го адресира проблемот со пристрасност при изборот, што значи дека големината на ефектот на оваа студија не е ефикасна, бидејќи оваа студија не го адресирала проблемот со ендогеноста што произлегува од други извори.

Слично на тоа, во 2013 година се истражувани придобивките од комерцијализацијата на МФИ, опфаќајќи лонгитудинални податоци за 456 МФИ од 70 земји кои го опфаќаат периодот од 1995 до 2010 година.<sup>113</sup> Тие примениле генерализирана равенка за процена (GEE) за да ги анализираат податоците и откриле дека профитните МФИ не се способни да работат поефикасно и имаат помала длабочина на досег и помал пристап до жените. Меѓутоа, овие автори, исто така, не го адресирале проблемот со ендогеноста и, исто така,

---

<sup>112</sup> Kumar Kar, A. (2011). Microfinance institutions: A cross-country empirical investigation of outreach and sustainability. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 24(3), 427-446.

<sup>113</sup> Louis, P., Seret, A., & Baesens, B. (2013). Financial efficiency and social impact of microfinance institutions using self-organizing maps. *World development*, 46, 197-210.

не го контролирале ефектот на надворешното опкружување и економската слобода на земјата при истражување на асоцијацијата. Тие, исто така, не контролирале специфичен фиксен ефект за време, иако годината на финансиската криза е опфатена во збирката на податоци. Како резултат на тоа, нивната проценка може да биде пристрасна.

Слично на тоа, Шахин и Тахир<sup>114</sup> го испитувале ефектот од трансформацијата врз финансиските и социјалните перформанси користејќи податоци од 68 трансформирани МФИ од пет различни региони, кои го опфаќаат периодот од 1994 до 2006 година. Тие ги анализирале податоците користејќи методот на обични најмали квадрати (Ordinary Least Squares) и откриле дека трансформираните МФИ имаат поголем број на заемопримачи од нивните нетрансформирани колеги, но и повисока просечна големина на кредит, што сугерира дека трансформираните МФИ не успеваат соодветно да им служат на сиромашните домаќинства. Недостатоците на оваа студија се тоа што опфаќала само мала збирка на податоци и, исто така, не го адресирала проблемот со ендегеноста. Во меѓувреме, ја проучувале комерцијализацијата и МФИ за да одговорат на осум прашања за микрофинансиската индустрија од 2002 до 2004 година користејќи податоци од *Микс маркет* кои опфаќаат 346 МФИ.<sup>115</sup> Тие ги анализирале податоците користејќи метод на обични најмали квадрати (OLS) и метод на регресија со инструментални променливи (IV) и заклучиле дека профитните МФИ имаат поголема веројатност да дадат заем на поединец, да дадат кредит на помалку жени, да обезбедат поголеми заеми и да имаат повисоки трошоци по заемопримач. Меѓутоа, тие, исто така, забележале дека иако комерцијализацијата се зголемува во микрофинансиската индустрија, сепак, НВО сè уште опслужуваат најголем број сиромашни клиенти. Ова покажало дека се случува „отстапување од мисијата“ кога микрофинансиите се движат кон комерцијализација. Оваа студија го адресирала проблемот со ендегеноста користејќи регресија, но тие не го користеле поригорозниот метод како што е GMM, кој подобро го адресира проблемот со

---

<sup>114</sup> Chahine, S., & Tannir, L. (2010). On the social and financial effects of the transformation of microfinance NGOs. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21, 440-461.

<sup>115</sup> Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2009). Microfinance meets the market. *Journal of Economic perspectives*, 23(1), 167-192.

ендогеноста. Понатаму, базата на податоци што е користена во оваа студија е релативно мала во споредба со другите студии, што значи дека резултатите од оваа студија може да немаат статистичка основаност.

Во 2010 исто така е испитуван феноменот на „отстапување од мисијата“ каде авторот во својата студија користејќи методи на анализа на обвивка на податоци (DEA) и Тобит регресија. Податоците биле земени од 179 МФИ кои работат во 54 земји за периодот од 2005 до 2006 година, собрани од *Микс маркет*.<sup>116</sup> Авторот, наведува дека поради комерцијализацијата на микрофинансиите, инвеститорите сè повеќе ги насочуваат своите средства кон оние МФИ кои им служат на релативно помалку сиромашни или поимотни клиенти кои можат да си дозволат да ги вратат поголемите кредити.

Слично на тоа, во 2012 година направено е истражување, спред кое се извлекува заклучокот дека трансформираните МФИ се подложени на „мисија дрифт“, односно отстапуваат од својата мисија, бидејќи нивните цели за намалување на сиромаштијата се запоставени во корист на остварување профит. Истражуваното е „избегнување на мисијата“ кај МФИ кои се трансформираат од непрофитни во профитни МФИ користејќи податоци за 1.558 МФИ кои опфаќаат 15 години (1996-2010) и ги анализираа податоците користејќи метод на панел со случаен ефект. Таа открила дека профитните МФИ имаат значително повисока просечна големина на кредит и помал процент на жени заемопримачи од непрофитните НВО/МФИ.<sup>117</sup> Ограничувањата на двете студии се дека не го земаат предвид проблемот со ендогеноста. Освен тоа, двете студии не го контролираат ефектот на надворешното опкружување, макроекономските услови и економската слобода, додека Вагенар (2012), исто така, не го контролирала специфичниот ефект за време.

Понатамошна студија од 2014 година го испитувала движењето комерцијализацијата на микрофинансиите користејќи ја просечната големина на кредитот како прокси за „мисија дрифт“, оперативната самоодржливост како мерка за профитабилност, продуктивноста како

---

<sup>116</sup> Nawaz, S. (2010). Microfinance and poverty reduction: evidence from a village study in Bangladesh. *Journal of Asian and African studies*, 45(6), 670-683.

<sup>117</sup> Wagenaar, K. (2012). Institutional transformation and mission drift in microfinance. *Centre of Development Studies, University of Cambridge*, 1-35.

мерка за трошоци и ризикот од неплаќање како независна променлива. Тие користат податоци од 382 МФИ од 72 земји за годините од 2003 до 2009 година и ги анализирале податоците користејќи модел на панел со случаен ефект и откриле дека институциите кои работат како НВО обезбедуваат кредити на сиромашни заемопримачи и заклучиле дека комерцијализацијата на микрофинансиите е поврзана со „мисија дрифт“ преку намалување на акцентот на социјалните цели и соодветно поголем акцент на финансиските цели.<sup>118</sup> Друга студија од 2017 година, исто така, го истражува ефектот од трансформацијата од НВО во МФИ во сопственост на акционери користејќи метод на повеќекратна регресија, опфаќајќи 66 трансформирани МФИ од периодот од 1993 до 2011 година. Тие ги анализирале податоците користејќи повеќекратна регресија и откриле дека трансформираниите МФИ имаат позитивна врска со големината на кредитот, што значи дека комерцијалните МФИ одобруваат поголеми кредити во споредба со НВО. Тие, исто така, откриле негативна поврзаност со профитабилноста, што значи дека трансформирањето во комерцијална МФИ го намалува профитот за една институција на краток рок, но не нужно и во подолг период.<sup>119</sup> Меѓутоа, Абрар и Џаваис (2014) не го контролирале институционалното опкружување, макроекономските услови и економската слобода и специфичниот ефект за време, додека Де Еспалиер и др. (2017) не го контролирале институционалното опкружување и економската слобода на земјата. Двете студии не го адресирале проблемот со ендегеноста. Подоцна во 2020 година, истражувачите откриле влијанието на организациската структура и варијациите во правните системи врз двојната цел на перформанси на МФИ користејќи податоци од 1518 МФИ од 105 земји.<sup>120</sup> Тие го примениле метод Хаусман и Тејлор за да ги анализираат податоците и откриле дека НВО постигнуваат подобра длабочина на досег, што сугерира дека тоа се должи на нивните неформални мрежи кои ги поддржуваат нивните социјални цели. Тие, воедно, откриле дека НВО имаат подобри

---

<sup>118</sup> Abrar, A., & Javid, A. Y. (2014). Commercialization and mission drift: a cross country evidence on transformation of microfinance industry. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 5(1), 122-125.

<sup>119</sup> D'Espallier, B., Goedecke, J., Hudon, M., & Mersland, R. (2017). From NGOs to banks: Does institutional transformation alter the business model of microfinance institutions?. *World Development*, 89, 19-33.

<sup>120</sup> Mumi, A., Joseph, G., & Quayes, S. (2020). Organizational and legal institutions, and the performance of microfinance institutions as hybrid entities. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 16(3), 285-309.

финансиски перформанси од комерцијалните МФИ. Меѓутоа, оваа студија, исто така, не успеала да го контролира надворешното институционално опкружување, макроекономските услови и економската слобода на земјата и специфичниот ефект за време. Иако студиите откриле дека комерцијализацијата на МФИ има негативно влијание, истражувањата, исто така, покажуваат дека комерцијализацијата на МФИ има разни позитивни влијанија, при што многу научни истражувања и практичари ја нудат својата поддршка за комерцијализацијата. Комерцијализацијата е клучот за МФИ да постигнат одржливост, принудувајќи ги микрозаемодавачите да ги покријат своите трошоци, овозможувајќи им да добијат финансиска и техничка експертиза потребна за проширување и одржувајќи ги фокусирани на обезбедување ефикасни услуги за нивните клиенти.<sup>121</sup> Тие навеле дека комерцијализацијата им овозможува на МФИ да одржат висока профитабилност што помага да се развие институцијата и да се зголеми досегот. На пример, Компартамос банка во Мексико (во 2004 и 2005 година) покажува многу високи приноси. Високите приноси на Компартамос банка ѝ овозможиле да привлече 400.000 активни клиенти до септември 2005 година. Тие, исто така, навеле дека комерцијализацијата ја подобрува ефикасноста на МФИ поради стимулациите обезбедени од конкуренцијата. Слично на тоа, Dacheva (2009) заклучил дека профитабилноста и одржливоста во микрофинансиите во Латинска Америка се подобрани преку комерцијализација. Тој открил дека комерцијализацијата имала многу позитивно влијание врз регионот и значително влијаела на индустријата.

Комерцијализацијата на МФИ е неопходна за да се зголеми финансирањето на МФИ. Многу земји во развој сè уште немаат пристап до финансиски услуги. На пример, во Индија има приближно 120 милиони семејства кои немаат пристап до финансиски услуги. За да се обезбедат тие услуги и да се задоволи високото ниво на побарувачка, микрофинансискиот сектор треба да се развие повеќе, што, веројатно, може да се постигне само преку комерцијализација.<sup>122</sup> Истражувањето, покажува дека преминот кон комерцијализација

---

<sup>121</sup> Kar, A. K. (2012). Does capital and financing structure have any relevance to the performance of microfinance institutions?. *International Review of Applied Economics*, 26(3), 3 29-348.

<sup>122</sup> Gupta, A. (2013). Review of the microtrade regime: Structure and financing. In *Microtrade* (pp. 57-80). Routledge.

може да помогне да се обезбеди кредит за сиромашните без да зависи од донации и субвенции и наведува дека традиционалните комерцијални банки имаат диверзифицирани портфолија и можат да го користат профитот од кредитирање на богати клиенти за да ги финансираат сиромашните луѓе, што ќе помогне да се зголеми достапноста на средства и да се подобри досегот.

Во 2010 година спроведена е студија за да се утврди врската помеѓу перформансите на МФИ и нивниот правен статус користејќи податоци од 202 МФИ кои го опфаќаат периодот помеѓу 2001 и 2006 година, кои биле достапни во базата на податоци *микс маркет*.<sup>123</sup> Биле избрани три форми на сопственост, односно задруги, приватни МФИ и НВО. Во истражувањето спроведена е компаративна анализа користејќи униваријантен и ANOVA-метод и резултатот покажува дека приватните микрофинансиски компании се поодржливи од НВО. Ризикот во кредитното портфолио за приватни компании е помал отколку кај НВО и, конечно, приватните МФИ имаат подобри финансиски перформанси од НВО и подобар квалитет на портфолиото од задругите и НВО. Истата година испитувано е влијанието на трансформацијата на НВО во МФИ врз социјалните и финансиските перформанси користејќи податоци од 68 трансформирани МФИ од 1994 до 2006 година.<sup>124</sup> Резултатите од истражувањето покажале дека трансформацијата има позитивно влијание врз финансиските перформанси, измерено со ROA и ROE. Меѓутоа, двете студии опфаќале само мала збирка на податоци и не примениле ригорозна техника за анализа на податоци што го контролира проблемот со ендогеноста. Тие, исто така, не успеале да го контролираат надворешното институционално опкружување, макроекономските услови и економската слобода на земјите.

Хусеин<sup>125</sup> исто така, ја поддржува комерцијализацијата на МФИ врз основа на теоретска анализа. Неговото дело имало за цел да покаже дека комерцијализацијата на

---

<sup>123</sup> Tchakoute-Tchuigoua, H. (2010). Is there a difference in performance by the legal status of microfinance institutions?. *The quarterly review of economics and finance*, 50(4), 436-442.

<sup>124</sup> Chahine, S., & Tannir, L. (2010). On the social and financial effects of the transformation of microfinance NGOs. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21, 440-461.

<sup>125</sup> Hossain, D. M. (2013). Social Capital and Microfinance: The Case of Grameen Bank, Bangladesh. *Middle East Journal of Business*, 8(4).

МФИ води кон напредок кон финансиска и оперативна самодоволност преку зголемување на повратот на трошоците и ефикасноста на трошоците, како и проширување на досегот. Тој, исто така, забележал дека комерцијализацијата е неизбежна, бидејќи поддршката од донатори и субвенции може да не постои на долг рок, а инвеститорите нема да обезбедат средства без финансиски поврат. Понатаму, тој изјавил дека комерцијализацијата не е директно одговорна за презадолженост.

Дополнително, во 2016 година се истражувани ефектите од комерцијализацијата врз ефикасноста во Супсахарска Африка, спроведувајќи емпириска анализа на микрофинансиски институции во земјите во развој. Истражувањето вклучува податоци од 273 МФИ од 2005 до 2011 година. Анализирани се податоци користејќи метод на анализа на обвивка на податоци (DEA) и открил дека комерцијализацијата има силно позитивно влијание врз ефикасноста на МФИ.<sup>126</sup> Недостатоците на оваа студија се дека истата се фокусира само на Супсахарска Африка и збирката на податоци не е голема. Контроверзите околу влијанието на комерцијализацијата врз перформансите на микрофинансиските институции (МФИ) се евидентни во постоечката литература. Некои студии не идентификуваат значајна поврзаност меѓу комерцијалната ориентација и финансиските резултати или досегот на МФИ. Во 2007 година правено е истражување на 124 водечки микробанки од 49 земји во периодот 1999-2002 година и резултатите покажаа дека профитната ориентација нема статистички значаен ефект врз повратот на активата (ROA), повратот на капиталот (ROE) или оперативните трошоци.<sup>127</sup> Слични резултати беа забележани и во истражувањето во 2009 година, кое опфати 278 МФИ од 60 земји за периодот 2000-2007 година.<sup>128</sup> Резултатите не покажаа значајни разлики во финансиските перформанси и досегот помеѓу непрофитните МФИ и МФИ во сопственост на акционери.

---

<sup>126</sup> Darko, F. A. (2016). *Is there a mission drift in microfinance? Some new empirical evidence from Uganda* (No. 1603). School of Economics Discussion Papers.

<sup>127</sup> Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2007). Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks. *The economic journal*, 117(517), F107-F133.

<sup>128</sup> Mersland, R., & Strøm, R. Ø. (2009). Performance and governance in microfinance institutions. *Journal of Banking & Finance*, 33(4), 662-669.

Понатаму, Лите и др.,<sup>129</sup> користејќи податоци од 202 МФИ од 52 земји за 2010-2014 година, проценија дека припадноста на МФИ кон профитен модел нема значајно влијание врз ROA или оперативната самоодржливост. Дополнително, истражувањето од 2015 година, анализирајќи 450 МФИ од 71 земја за периодот 2006-2008 година, не откри значајна поврзаност помеѓу профитната ориентација на МФИ и просечната големина на кредитот или бројот на заемопримачи, што сугерира отсуство на значаен ефект на комерцијалноста врз нивото на опфатот на микрофинансирањето.<sup>130</sup>

Група автори во 2018 година, во нивната глобална студија на 478 МФИ од 77 земји за периодот 1998-2012 година, не пронајдоа статистички значајна врска помеѓу непрофитниот статус на МФИ и нивната профитабилност или широчината на досегот.<sup>131</sup>

Сепак, гореспоменатите студии имаат неколку ограничувања. Многу од нив користеле релативно мали бази на податоци и не се справувале адекватно со проблемот на ендегеност. Значаен дел од овие истражувања не го контролирале влијанието на надворешното институционално опкружување, економската слобода и макроекономските услови на земјите во кои работат.

Литературата сугерира дека институционалното опкружување има значајна поврзаност со перформансите на МФИ. Резултатите од истражувањата истакнуваат дека финансиските и социјалните перформанси на МФИ се поврзани со контекстуални променливи на ниво на земја, како што се макроекономските услови, и повикуваат на идни истражувања кои ќе ја земат предвид оваа поврзаност. Покрај тоа, мнозинството од претходните студии се спроведени пред 2010 година и не примениле ригорозни методи на анализа, како што е динамичка панел анализа, која го адресира проблемот со ендегеноста, што укажува на методолошки јаз во литературата.

---

<sup>129</sup> Leite, R. D. O., Mendes, L. D. S., & Sacramento, L. C. (2019). To profit or not to profit? Assessing financial sustainability outcomes of microfinance institutions. *International Journal of Finance & Economics*, 24(3), 1287-1299.

<sup>130</sup> Nurmakhanova, M., Rhyne, E., & Christensen, R. (2015). Do microfinance institutions compromise between financial sustainability and outreach? *Poverty & Public Policy*, 7(3), 270-289.

<sup>131</sup> Wry, T., & Zhao, E. Y. (2018). Taking trade-offs seriously: Examining the contextually contingent relationship between social outreach intensity and financial sustainability in global microfinance. *Organization Science*, 29(3), 507-528.

Горенаведената литература презентира мешани резултати во однос на влијанието на комерцијализацијата врз финансиските перформанси и досегот на МФИ, што создава конфузија и ја нагласува потребата за дополнителни истражувања во оваа област, особено земајќи ги предвид поновите трендови и посоефицицираните методологии.

### 3.3. Современи трендови во комерцијализација на микрофинансирањето

Еволуцијата на микрофинансирањето од филантропски модел кон комерцијалниот бизнис претставува значајна промена во парадигмите на развој. Иницијалниот скептицизам во врска со профитабилноста на кредитирањето на сиромашните е во голема мера отстранет, како што покажуваат силниот раст и одржливоста на бројните микрофинансиски институции (МФИ) ширум светот. Овој дел ги истражува комерцијалните импликации на микрофинансирањето, истражувајќи ги директните и индиректните ефекти.

Комерцијализацијата претставува значајна трансформација во секторот за микрофинансирање во последните децении, придвижувајќи ги микрофинансиските институции (МФИ) кон поголема финансиска одржливост и проширување на нивниот досег. Овој процес е обликуван од неколку современи трендови кои имаат длабоки импликации за начинот на кој МФИ работат и го остваруваат своето социјално и финансиско влијание.

Еден од најзначајните трендови е дигитализацијата и интеграцијата на FinTech решенијата. Употребата на мобилно банкарство, дигитални плаќања, платформи за онлајн кредитирање и други технолошки иновации овозможува на МФИ да ги намалат оперативните трошоци, да достигнат до географски пооддалечени клиенти и да понудат поширок спектар на финансиски услуги поефикасно. FinTech компаниите, исто така, влегуваат на пазарот на микрофинансирање, понекогаш во партнерство со постоечките МФИ, а понекогаш како директни конкуренти, поттикнувајќи иновации и зголемувајќи го

пристапот до финансиски услуги.<sup>132</sup>

Друг клучен тренд е зголеменото привлекување на комерцијален капитал. Со цел да го поддржат својот раст и да достигнат поголем обем, многу МФИ активно бараат инвестиции од приватни инвеститори, комерцијални банки и преку издавање на обврзници.<sup>133</sup> Оваа транзиција од зависност од донации кон комерцијално финансирање често е придружена со зголемен фокус на финансиската профитабилност и ефикасност, што може да доведе до дебата за потенцијално отстапување од социјалната мисија (mission drift).<sup>134</sup> Трансформацијата на невладини организации (НВО) во регулирани финансиски институции е исто така значаен тренд. Преку станување лиценцирани банки или други регулирани ентитети, МФИ можат да привлечат депозити, да имаат полесен пристап до финансиски пазари и да работат под појасен регулаторен надзор, што потенцијално ја зголемува нивната стабилност. Сепак, оваа трансформација често носи нови регулаторни барања и може да влијае на нивната организациска култура и фокус.

Со комерцијализацијата, постои зголемен акцент на проширувањето на палетата на производи и услуги што ги нудат МФИ. Покрај традиционалните микрокредити, многу институции сега нудат штедни сметки, микроосигурување, услуги за трансфер на пари и други финансиски производи приспособени на потребите на нивните клиенти. Оваа диверзификација на услугите има за цел да ја зголеми финансиската инклузија и да ги зајакне односите со клиентите. Паралелно со комерцијализацијата, расте и значењето на мерењето на социјалното влијание.

Иако финансиската одржливост е клучна, МФИ сè повеќе се стремат да го демонстрираат своето позитивно влијание врз животите на нивните клиенти и заедниците во кои работат. Се развиваат различни методологии и метрики за процена на социјалното влијание, овозможувајќи им на МФИ да го балансираат својот финансиски и социјален

---

<sup>132</sup> Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2020). The Global Findex Database 2017: Measuring financial inclusion and opportunities to expand access to and use of financial services. *The World Bank Economic Review*, 34 (Supplement\_1), S2-S8.

<sup>133</sup> Terberger, E., & Winkler, A. (2021). Microfinance and development: policy perspectives. In *Handbook of Development Policy* (pp. 271-282). Edward Elgar Publishing.

<sup>134</sup> Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194.

резултат (double bottom line).<sup>135</sup> Сепак, комерцијализацијата носи и предизвици. Зголемената конкуренција од други МФИ, комерцијални банки и новите FinTech играчи го интензивира притисокот врз маржите и бара од МФИ постојано да иновираат и да ја подобрат својата ефикасност.

Еволуцијата на регулаторните рамки за микрофинансирање продолжува да ја обликува индустријата, понекогаш создавајќи можности, а понекогаш наметнувајќи ограничувања на комерцијалните активности на МФИ. Современите трендови во комерцијализацијата на микрофинансирањето се карактеризираат со дигитализација, привлекување комерцијален капитал, трансформација на институциите, проширување на палетата на услуги и зголемен фокус на мерење на социјалното влијание. Иако овие трендови нудат значителни можности за раст и проширување на досегот, тие исто така носат предизвици поврзани со одржување на социјалната мисија и справување со зголемената конкуренција и еволутивно регулаторно опкружување.

#### 3.4. Предизвици во одржување на социјалната наспроти комерцијалната улога на микрофинансирање

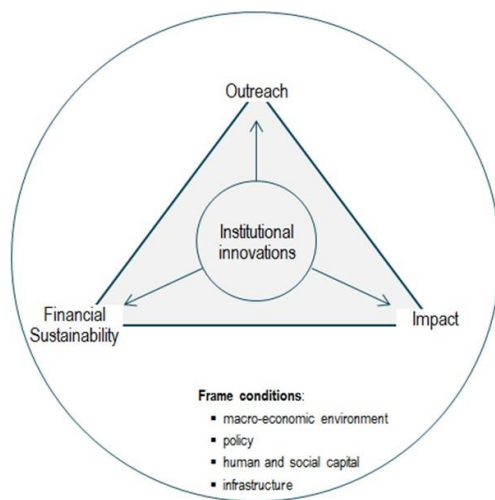
Во рамките на теориите за економски развој, „новата институционална економија“ сугерира перспектива што се обидува да ги разбере политичките и трговските институции во контекст на нивниот политички, комерцијален, правен, социолошки и географски контекст.<sup>136</sup> Во рамките на ова размислување, „триаголникот на микрофинансирање“ е воведен од Манфред Зелер и Ричард Мајер.

---

<sup>135</sup> Roy, P., & Pati, A. P. (2019). Double bottom line commitments of microfinance: evidence from Indian institutions. *International Journal of Social Economics*, 46(1), 116-131.

<sup>136</sup> Klein, P. G. (1998). New institutional economics. Available at SSRN 115811.

**Слика 2:** Триаголникот на микрофинансирањето



Л. Мејер го опишува контекстот на микрофинансиските институции (МФИ). Рамката ги сумира промените во парадигмите, стратегиите и развојните практики од областа на микрофинансирањето во текот на 90-тите години, што доведе до признавање на трите главни цели на политиката: финансиска одржливост, пристап до сиромашните и влијание врз благосостојбата.<sup>137</sup> Триаголникот на целите на микрофинансиската политика е вграден во рамковни услови, како што се правно опкружување или инфраструктура, а управувано од институционални иновации.

Влијанието како цел на политиката е нагласено од сите оние чинители во индустријата за микрофинансирање кои имаат специфична мисија за развој. Невладини организации како што се World Vision, Opportunity International (Светска визија, Меѓународна можност<sup>138</sup> или The Hunger Project (Проектот против глад<sup>139</sup> се посветени на

---

<sup>137</sup> Zeller, M., & Meyer, R. L. (Eds.). (2002). *The triangle of microfinance: Financial sustainability, outreach, and impact*. Intl Food Policy Res Inst.

<sup>138</sup> Flosbach, J. (2013). Profitability and Interest Rates: Does the Commercialization of Microfinance Institutions Lead to Higher Interest Rates?. *African Journal of Microfinance and Enterprise Development*, 3(1), 1-22.

<sup>139</sup> Flosbach, J. (2013). Profitability and Interest Rates: Does the Commercialization of Microfinance Institutions Lead to Higher Interest Rates?. *African Journal of Microfinance and Enterprise Development*, 3(1), 1-22.

создавање влијанија, како и владини институции како УСАИД<sup>140</sup> и ДФИД,<sup>141</sup> или социјални инвеститори. Различни средства за мерење на влијанието е можно, како рандомизирани контролирани испитувања (РКТ), квази и неекспериментални студии, како што се финансиски дневници, процена на макроподатоци или услови на производи и услуги.<sup>142</sup> Поголемиот дел од литературата и истражувањето за микрофинансирање се наоѓаат во областа на процена на влијанието.<sup>143</sup>

Опсегот, како цел на политиката генерално се потенцира како вкрстен концепт на засегнатите страни од микрофинансирање и е диференциран според широчината и длабочината на пристапот.<sup>144</sup> Широчината на доменот се однесува на едноставниот број на лица што биле опслужени или имаат отворени сметки. Длабочината на пристапот се однесува на карактеристиките на услугите на клиентите, на пример, нивното ниво на сиромаштија, возраст, пол или здравствена состојба. Истражување и литература за широчината на пристап, како што се Гибонс и Меехан<sup>145</sup> или Галардо<sup>146</sup> се фокусира на тоа дали бројот на клиенти е приоритет или силните финансиски перформанси. Работата на длабочината на пристапот, како што се Пакстон и Куевас<sup>147</sup> или Кал и др.<sup>148</sup>, става акцент на дискусијата за мисијата на МФИ, т.е. дали МФИ напуштаат клиенти со ниски приходи или други целни групи поттикнати во нивните напори да генерираат поголем профит.

---

<sup>140</sup>Nagarajan, Geetha, and Michael McNulty. "Microfinance amid conflict: Taking stock of available literature." *Washington, DC: United States Agency for International Development (2004)*.

<sup>141</sup> Chikwira, C., Vengesai, E., & Mandude, P. (2022). The impact of microfinance institutions on poverty alleviation. *Journal of Risk and Financial Management, 15*(9), 393.

<sup>142</sup> Odell, K. (2010). Measuring the impact of microfinance. *Grameen Foundation, Washington*, 1-38.

<sup>143</sup> Bauchet, J., Marshall, C., Starita, L., Thomas, J., & Yalouris, A. (2011). Latest findings from randomized evaluations of microfinance.

<sup>144</sup>Rosenberg, R. (2009). Measuring results of microfinance institutions: Minimum indicators that donors and investors should track-A technical guide.

<sup>145</sup> Gibbons, D. S., & Meehan, J. W. (1999). The microcredit summit's challenge: Working toward institutional financial self-sufficiency while maintaining a commitment to serving the poorest families. *Journal of Microfinance/ESR Review, 1*(1), 8.

<sup>146</sup> Gallardo, J. (2002). A framework for regulating microfinance institutions: The experience in Ghana and the Philippines. *Available at SSRN 634468*.

<sup>147</sup> Paxton, J., & Cuevas, C. (2002). Outreach and sustainability of member-based rural financial intermediaries. *The Triangle of Microfinance: Financial sustainability, outreach, and impact*, 135-151.

<sup>148</sup> Flosbach, J. (2013). Profitability and Interest Rates: Does the Commercialization of Microfinance Institutions Lead to Higher Interest Rates?. *African Journal of Microfinance and Enterprise Development, 3*(1), 1-22.

Финансиските перформанси како цел на политиката се појавуваат во 1980-тите години кога се призна дека финансирањето од донатори или влади е ограничено и затоа МФИ треба да станат финансиски одржливи, т.е. барем да ги покријат нивните трошоци и истите да бидат дел од добро регулирани средини за МФИ. Во 2000-тите беа истакнати студии за случаи, како што се Гремин банка<sup>149</sup> и Equity Bank<sup>150</sup>. Ова беше проследено со истражување на индустријата и докази за тоа како да се создаде можност за подобрување на микрофинансирањето.

Неколку истражувачи ја поврзаа финансиската ефикасност на МФИ со други цели на политиката. Финансиските перформанси беа доминантно поврзани со целта на политиката за пристап и можната мисија на институциите. Овие дилеми се истражуваат во трудовите на Сеибел и Паркусип<sup>151</sup> коишто го проценуваат пристапот до сиромашните и несиромашните клиенти од страна на приватна институција во Индонезија, или В. Френк кој гледа во можна промена на преференцијата на целните групи од жени на машки клиенти со зголемена релевантност на финансиските перформанси.

Главните докази за врската помеѓу целите на политиката на финансиските перформанси и влијанието е релативно мало. Базата со податоци на *микс маркет* претставува солидна основа за публикации, на пример, Книидинг и Розенберг<sup>152</sup> за каматните стапки, или од Ербебек, Лејон и Гал<sup>153</sup> за профитабилноста на МФИ. Во однос на аналитичката работа за односот помеѓу финансиските перформанси и влијанието, постојните истражувања се фокусираат на каматните стапки, а не на другите методологии за процена на влијанието, како што се рандомизирани контролирани испитувања (РКТ). Кредитиција<sup>154</sup> ја претставува каматната стапка на МФИ како функција на

---

<sup>149</sup> Bliss, S. (2005). Microcredit: small loans, big dreams. *Geography Bulletin*, 37(1), 15-35.

<sup>150</sup> COOK, T. (2006). Equity Building Society. *ATTACKING AFRICA'S POVERTY*, 177.

<sup>151</sup> Seibel, H. D., & Parhusip, U. (1998). Attaining Outreach with Sustainability: A Case Study of a Private Micro-Finance Institution in Indonesia 1. *IDS Bulletin*, 29(4), 81-90.

<sup>152</sup> Kneiding, C., & Rosenberg, R. (2008). Variations in microcredit interest rates.

<sup>153</sup> Ehrbeck, T., Leijon, M., & Gaul, S. (2011). Myths and reality: the cost and profitability of microfinance. *MicroBanking Bulletin*.

<sup>154</sup> Powell, A., Mylenko, N., Miller, M., & Majnoni, G. (2004). Improving credit information, bank regulation, and supervision: On the role and design of public credit registries. *Bank Regulation, and Supervision: On the Role and Design of Public Credit Registries (November 2, 2004)*.

административни трошоци, загуби на заем, цена на средства, профитабилност на портфолиото на заем и други активности. Таа заклучува дека заради ограничените донаторски ресурси, потребна е висока профитабилност за да им се овозможи на МФИ да се грижат за поголемите сегменти на населението.<sup>155</sup>

Поновите податоци од ATLAS укажуваат дека медијаната на приносот на кредитното портфолио останала релативно стабилна:  $\approx 20,7\%$  во 2023 (спроти  $21,5\%$  во 2022) на глобално ниво; регионално, Латинска Америка и Карибите се на  $\sim 19,7\%$  во 2023.<sup>156</sup>

Во постпандемскиот период, CGAP нотира дека повисоките каматни стапки во макросредината ги погодуваат МФИ и нивните клиенти, што имплицира нагорен притисок на трошокот на средства и потенцијално на цените. Покрај значајниот раст, современите податоци покажуваат дека микрофинансирањето не ја задоволува целосно побарувачката за финансиски услуги кај најранливите групи: во 2023 година секторот опфатил околу 142 милиони активни заемопримачи со ГЛП од приближно 195,3 милијарди, но на глобално ниво во 2024 околу 1,3 милијарди возрасни сè уште немаат пристап до основни финансиски услуги.<sup>157</sup>

Современите истражувања покажуваат дека односот меѓу финансиската самоодржливост на микрофинансиските институции и насочувањето кон најсиромашните е посложен од поранешните претпоставки. Анализата на 1.595 институции во 109 земји утврдува компромисна врска меѓу самоодржливоста и длабочината на досегот (опслужување на посиромашни клиенти), но и со ширината на досегот (вкупен број опфатени клиенти).<sup>158</sup> Тоа значи дека повисоката самоодржливост не мора да води до помал вкупен опфат, иако често е проследена со насочување кон помалку сиромашни сегменти.

---

<sup>156</sup> Ermawati, T., Adi, I. R., & Eko Nugroho, A. (2024). The impact of microfinance on community welfare: A bibliometric analysis and systematic literature review (SLR). *Journal of Poverty*, 1-25.

<sup>157</sup> Hossain, M. E., Mahadi, N. F., & Haron, R. (2024). The role of islamic social finance in mitigating the poverty levels in the post-pandemic period. *Journal of Islamic Management Studies*, 7(1)

<sup>158</sup> Awaworyi Churchill, S. (2020). Microfinance financial sustainability and outreach: is there a trade-off?. *Empirical Economics*, 59(3), 1329-1350.

Поновите регионални истражувања, следени низ време, прикажуваат различна слика, па во некои контексти самоодржливоста е со подлабок досег, а во други се забележува отстапување од мисијата кон попрофитабилни групи. Целосната самоодржливост без губење на длабочината на досегот не е можна, имено потребни се јасно дефинирани социјални цели, дисциплина во трошоците и приспособени производи за најранливите за да се избегне оддалечување од првичната мисија. Микрофинансиските институции (МФИ) долго време функционираат на пресекот на социјалните и комерцијалните цели. Иако нивната примарна цел е да ја намалат сиромаштијата и да го промовираат финансиското вклучување. МФИ исто така мора да бидат финансиски одржливи за да обезбедат своја долгорочна виталност. Овој двоен мандат создава комплексно преплетување на конкурирачки приоритети, претставувајќи значителни предизвици за нивните операции.

Микрофинансиските институции (МФИ) се соочуваат со сложени предизвици во балансирањето на нивните двојни цели, односно остварување на социјално влијание и обезбедување на финансиска одржливост. Овие предизвици произлегуваат од потенцијалните компромиси помеѓу овие цели, како и од сложеноста на мерењето на социјалното влијание, регулаторното опкружување, очекувањата на донаторите и пазарната динамика.

Може да се сумира дека постојат неколку клучни области каде што МФИ мора да направат компромиси помеѓу социјалните и комерцијалните цели. Прво, каматните стапки претставуваат значаен предизвик. МФИ се соочуваат со дилема помеѓу потребата да понудат пристапен кредит на клиенти со ниски приходи, кои често се чувствителни на цените, и потребата да генерираат доволно приход за покривање на оперативните трошоци и обезбедување на финансиска одржливост. Второ, изборот на клиенти претставува критична одлука. МФИ мора да одлучат дали да се фокусираат на служење на најмаргинализираните и ранливите популации, кои може да претставуваат повисоки кредитни ризици, или да се фокусираат на клиенти со поголема веројатност за отплата, што може да го максимизира финансискиот поврат. Трето, дизајнот на финансиски производи бара внимателно разгледување. МФИ треба да развијат финансиски производи кои ги задоволуваат специфичните потреби на клиентите со ниски приходи, истовремено обезбедувајќи профитабилност за да се поддржи континуираното работење.

Мерењето и евалуацијата на социјалното влијание на микрофинансиските интервенции претставуваат значителни методолошки предизвици. Квантифицирањето на социјалните промени често бара развој на приспособени метрики и методи за собирање податоци кои се специфични за контекстот и целните популации. Покрај тоа, МФИ се соочуваат со предизвикот да ги балансираат повеќекратните цели. Традиционалните индикатори за финансиска изведба може да не го согледаат адекватно социјалното влијание на МФИ, што ја нагласува потребата за сеопфатна рамка за мерење на изведбата која ги интегрира и социјалните и финансиските димензии.

Регулаторната средина во која функционираат МФИ може да претставува значајни предизвици. Честопати, МФИ работат во комплексни регулаторни средини со конкурирачки барања. Регулативите дизајнирани да ги заштитат потрошувачите можат да бидат во конфликт со оние насочени кон промовирање на финансиското вклучување. Понатаму, честите промени во регулативите можат да создадат несигурност и да ги зголемат оперативните трошоци на МФИ.

МФИ честопати се потпираат на финансирање од различни донатори, кои може да имаат различни приоритети и очекувања во однос на социјалната и финансиската изведба на МФИ. Овие различни очекувања може да создадат тензии и да ги принудат МФИ да прават тешки компромиси. Покрај тоа, краткорочните временски рокови наметнати од донаторите може да бидат во конфликт со долгорочната природа на иницијативите за социјален развој, кои често бараат значително време за да се постигнат видливи резултати.

Динамиката на пазарот, особено зголемената конкуренција од другите даватели на финансиски услуги, може да создаде предизвици за МФИ. Зголемената конкуренција може да ги стави под притисок МФИ да ги намалат каматните стапки и да понудат посложени финансиски производи, што потенцијално може да ја компромитира нивната социјална мисија. Пазарните неуспеси, како што се асиметријата на информациите и ограничениот пристап до колатерал, исто така можат да го отежнат капацитетот на МФИ да служат на најранливите популации, кои може да имаат поголема потреба од финансиски услуги, но и да претставуваат повисоки ризици. За да ги адресираат овие сложени предизвици, МФИ можат да прифатат неколку стратешки пристапи и да имплементираат одредени насоки во своето работење.

Прво, развивањето на балансиран и сеопфатни системи за мерење на изведбата кои вклучуваат и финансиски и социјални индикатори е од суштинско значење за следење на прогресот и за донесување информирани одлуки.

Второ, истражувањето на влијанието на социјалните врски и други иновативни механизми за финансирање кои ги усогласуваат интересите на инвеститорите со постигнувањето на социјалните резултати може да помогне во привлекувањето на капитал кој е посветен на социјалното влијание.

Трето, воспоставувањето на стратешки партнерства со влади, невладини организации и други релевантни страни може да овозможи искористување на комплементарни ресурси и експертиза.

Четврто, вклучувањето во континуирано учење и адаптација преку истражување и евалуација е клучно за подобрување на ефикасноста на микрофинансиските интервенции и приспособување кон променливите околности.

Петто, инвестирањето во изградба на капацитет на персоналот, особено во однос на управувањето со компромисите помеѓу социјалните и комерцијалните цели, е од суштинско значење за ефективно функционирање на МФИ.

Со внимателно разгледување на овие предизвици и прифаќање на соодветни стратегии, МФИ можат да продолжат да играат витална улога во промовирањето на финансиското вклучување и намалувањето на сиромаштијата, истовремено обезбедувајќи ја нивната долгорочна финансиска одржливост.

## Глава 4. ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЈА НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО

### 4.1. Состојби и трендови на дигитализацијата на микрофинансирањето

Проширувањето на дигиталните финансиски услуги во изминатата деценија суштински ги промени каналите и моделите на испорака на финансиските услуги, со јасен премин од традиционални кон дигитални решенија (мобилни пари, интернет-платежни системи и финтек-иновации). Според *Глобал финдекс 2021*, уделот на возрасни лица со сметка порасна на 76% во 2021 (од 51% во 2011), а во земјите во развој достигна 71%, што ја отсликува улогата на дигитализацијата во проширувањето на вклученоста.<sup>159</sup> Во исто време, користењето на дигитални плаќања во земјите во развој порасна од 35% (2014) на 57% (2021), што покажува дека сметките сè почесто се активни инструменти, а не само формални односи со институции. Супсахарска Африка останува глобален предводник за мобилни пари, имено во 2021 година околу една третина од возрасните имале сметка за мобилни пари (наспроти околу 10% глобално), а во две третини од земјите во регионот уделот надминува 30%.<sup>160</sup> Паралелно, индустриските податоци покажуваат дека регистрираните корисници на мобилни пари достигнале речиси 1,6 милијарди во 2022 година, со понатамошно зголемување на обемот на трансакции, што ја потврдува зрелоста на оваа инфраструктура.

Емпириските анализи на ММФ за 2021 година укажуваат дека дигиталните финансиски услуги се клучен двигател на финансиската вклученост и можат да ја олеснат деловната активност и кредитирањето на микро и мали претпријатија во услови на шокови, со потенцијални позитивни ефекти врз растот. Истовремено, прегледите покажуваат дека големите технолошки платформи и новите дигитални решенија го забрзале преминот кон безготовински плаќања и далечинско отворање сметки, особено за време на пандемијата.<sup>161</sup> Сепак, предизвиците остануваат, па и покрај напредокот, во 2021 година околу 1,4

---

<sup>159</sup> Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience in the age of COVID-19*. World Bank Publications.

<sup>160</sup> Kouladoum, J. C., Wirajing, M. A. K., & Nchofoung, T. N. (2022). Digital technologies and financial inclusion in Sub-Saharan Africa. *Telecommunications Policy*, 46(9), 102387.

<sup>161</sup> Khera, P., Ogawa, M. S., & Sahay, M. R. (2021). *Is digital financial inclusion unlocking growth?*. International Monetary Fund.

милијарди возрасни сè уште немаа сметка, а јазовите по приходи, образование и достап до интернет продолжуваат да ја ограничуваат рамномерната распределба на придобивките од микрофинансирањето.

Дигиталната трансформација, исто така, го менува начинот на работи во секторот за микрофинансирање. Во текот на последните 10 години, давателите на микрофинансии се занимаваат со нови учесници на пазарот кои ја користат технологија за полесен пристап до финансиски услуги обезбедени за население со ниски примања. Денес, давателите на микрофинансии мораат да се приспособат со адаптација од дигитализирање на постојните производи и услуги до целосна дигитална трансформација на процесите на воведување на нови производи и услуги). ИКТ се дефинирани како „технологии кои ја олеснуваат комуникацијата и обработката и пренесувањето на информациите преку електронски средства“<sup>162</sup>

Во последните години, тврдењето дека ИКТ е силен инструмент за развој доби поцврста емпириска основа. До 2024 година, околу 5,5 милијарди луѓе (68% од светската популација) користат интернет, но 2,6 милијарди и понатаму се офлајн. Јазот е најизразен во посиромашните земји, што ја нагласува улогата (и границите) на дигиталната инфраструктура во инклузивниот раст.<sup>163</sup> Паралелно, дигиталните финансиски услуги значајно се проширија, па мобилните пари достигнаа ~1,75 милијарди регистрирани сметки во 2023 година (со раст на трансакциите и продлабочување на употребата), а индустриските податоци бележат продолжување на растот во 2024/2025 година. Податоците од *Глобал финдекс 2021* покажуваат дека уделот на возрасните во земјите во развој кои извршуваат или примаат дигитални плаќања пораснал од 35% во 2014 година на 57% во 2021 година, што укажува дека проширувањето на дигиталната инфраструктура се преведува во зголемена финансиска активност.<sup>164</sup>

---

<sup>162</sup> Marker, P., McNamara, K. and Wallace, L. (2002). *The Significance of Information and Communication Technologies for Reducing Poverty*, DFID, London.

<sup>163</sup> Vishwakarma, D., Sonkar, S., Keshari, S. K., & Jaiswal, A. K. (2024). Achieving Sustainable Development Goals Through Microfinance: An Incremental Steps Towards Growth. *European Economic Letters (EEL)*, 14(1), 2022-31.

<sup>164</sup> Lahnech, A., & Chami, M. (2025). Trends and Insights in Financial Inclusion and Mobile Money: A Decade of Bibliometric Analysis (2014-2023). *International Journal of Interactive Mobile Technologies*, 19(2).

Револуционерната употреба и распространетост на ИКТ, како што се мобилни телефони и таблети, на глобално ниво, претставува микрофинансиски институции со зголемени можности за подобрување на ефикасноста и продуктивноста, како и подобрување на услугите за клиентите, преку обезбедување на низа прифатливи, удобни и безбедни финансиски услуги.<sup>165</sup> Обезбедувањето финансиски услуги преку дигитални платформи го овластува корисникот релативно лесно да позајмува, заштедува и пренесува пари.<sup>166</sup> Покрај тоа, дигитализацијата на финансиските услуги стана особено важна за забрзување на финансиската инклузија.<sup>167</sup>

На глобално ниво, според најновите проценки на Светска банка, приближно 1,3 милијарди возрасни лица сè уште немаат сметка и остануваат финансиски исклучени, за споредба, во 2021 година бројката изнесуваше околу 1,4 милијарди делумно поради трошоците за испорака, со оглед на малата големина на трансакциите и бариерите на далечина.<sup>168</sup> Неможноста да се развијат ефективни начини за испорака на производи и услуги до овие клиенти со ниски приходи, финансиски исклучени, спречува микрофинансиските институции да допрат до повеќе луѓе.

Истражувањето на Европската инвестициска банка за 2024 година покажува дека „девет од десет“ банки во Супсахарска Африка вложуваат во дигитални вештини и активно прошируваат дигитални услуги, а мобилните пари опфаќаат најголем дел од безготовинските трансакции на континентот.<sup>169</sup> Дополнително, индустриските податоци на GSMA потврдуваат дека Африка држи доминантен удел во глобалните трансакции со мобилни пари и дека регулативите за лимити на трансакции и понатаму влијаат врз одржливоста на агентските мрежи.

Во секторот за микрофинансирање, дигитализацијата се случува на два различни

---

<sup>165</sup> Baldeh, A., & de la Peña, B. T. (2016). Research paper international master in microfinance for entrepreneurship (IMME).

<sup>166</sup> Baldeh, A., & de la Peña, B. T. (2016). Research paper international master in microfinance for entrepreneurship (IMME).

<sup>167</sup> Klapper, L., & Singer, D. (2014). The opportunities of digitizing payments.

<sup>168</sup> Santhosh Kumar, K., & Aithal, P. S. (2024). From Access to Empowerment: The Role of Digital Microfinance—ABCD Evaluation. *International Journal of Management, Technology and Social Sciences (IJMTS)*, 9(2), 267-28.

<sup>169</sup> Nwokolo, S. C., Singh, R., Khan, S., & Kumar, A. (2024). *Technological Pathways for Africa's Net-Zero Economy: Technology Solutions to Unlock Africa's Sustainable Future*. Elsevier.

начина. Првиот начин може да има форма на автоматизирање на процесот на собирање информации, исто така, познат како апликации за дигитално поле, DFA.<sup>170</sup> Некои од овие новини вклучуваат употреба на таблети или други паметни уреди од страна на службеници за заеми за собирање и обработка на информациите за клиентите, главно во раните фази на процесот на заем. За последното, најсовремената иновација што ја револуционизира испораката на микрофинансиски услуги е употребата на мобилен телефон, пионер од М-Песа во Кенија, кои се сметаат за основачи на пристапот на небанкарско работење.

Од голема важност е да се напомене дека литературата за доверба и ИКТ во земјите во развој е прилично ограничена во областа на микрофинансирање.<sup>171</sup> Сепак, некои студии се обидуваат да ја испитаат врската помеѓу ИКТ и социјалниот капитал. Овие студии укажаа дека ИКТ имаат способност да придонесат за подобрување и проширување на социјалните мрежи, за зајакнување на солидарноста во социјалните групи и за поддршка на механизмите за спроведување доверба и реципроцитет во трансакциите.<sup>172</sup>

Усвојувањето на нови технологии може позитивно да придонесе кон развој на доверба кон дигитализацијата меѓу различни страни.<sup>173</sup> Имајќи го ова предвид, се чини дека општата заклучок од истражувањата во литературата, иако ограничена е дека усвојувањето на нови технологии поттикнува зајакнување на довербата во микрофинансирањето. Ова не значи дека односите меѓу МФИ и нивните клиенти нема да бидат загрозени со воведувањето на овие нови технологии. Во продолжение во трудот се спроведена SWOT-анализа со цел да се анализира влијанието на дигиталното работење врз МФИ.

#### 4.2. SWOT-анализа на дигитализацијата на микрофинансирањето

Микрофинансирањето како моќен инструмент за финансиска инклузивност во

---

<sup>170</sup> Santos, M. L. B. D. (2022). The “so-called” UGC: an updated definition of user-generated content in the age of social media. *Online Information Review*, 46(1), 95-113.

<sup>171</sup> Jagun, A., Whalley, J., & Ackermann, F. (2005). *The impact of unequal access to telephones: Case study of a Nigerian fabric weaving micro-enterprise*. Department of Management Science, University of Strathclyde.

<sup>172</sup> Pigg, K. E., & Crank, L. D. (2004). Building community social capital: The potential and promise of information and communications technologies. *The Journal of Community Informatics*, 1(1).

<sup>173</sup> Aminuzzaman, S., Baldersheim, H., & Jamil, I. (2003). Talking back! Empowerment and mobile phones in rural Bangladesh: a study of the village phone scheme of Grameen Bank. *Contemporary South Asia*, 12(3), 327-348.

последниве години претрпе значителна трансформација поради појавата на дигиталните технологии. Оваа дигитална револуција отвори нови патишта за микрофинансиските институции (МФИ) да стигнат до недоволно опслужените популации, да ја подобрат оперативната ефикасност и да го засилат целокупното искуство на клиентите.

Со искористување на дигиталните алатки и платформи, МФИ можат да ги рационализираат процесите, да ги намалат трошоците и да го прошират својот досег до оддалечените области. Сепак, дигитализацијата на микрофинансирањето не е без свои предизвици. Додека МФИ ги прифаќаат дигиталните технологии, тие мора да се соочат со управување со ризици од киберсигурност, загриженост за приватноста на податоците и регулаторни пречки.

SWOT-анализата има за цел да ги идентификува силите страни, слабостите, можностите и заканите поврзани со дигитализацијата на микрофинансирањето. Со разбирање на овие фактори, МФИ можат да донесуваат информирани одлуки за да го искористат потенцијалот на дигитализацијата, додека истовремено ги ублажуваат потенцијалните ризици.

#### 4.2.1. Јаки страни на дигитализацијата на микрофинансирањето

Процесот на дигитализација во секторот на микрофинансирање добива сè поголемо значење. Овој тренд е поттикнат од низа фактори кои имаат за цел да го подобрат пристапот до финансиски услуги за сиромашните, како и да ја зголемат ефикасноста и одржливоста на микрофинансиските институции (МФИ). Во овој дел од трудот ќе се анализираат клучните причини за дигитализацијата во микрофинансирањето, како и нејзините предности и предизвици.

Една од клучните причини за зголемената дигитализација во микрофинансирањето е желбата да се зголеми достапноста на финансиски услуги. Дигиталните платформи овозможуваат да се надминат географските бариери и да се стигне до клиенти кои живеат во оддалечени и рурални области. Оваа тенденција е често поврзувана со концептот на „смрт на далечината“, кој сугерира дека дигиталните технологии можат да ги елиминираат трошоците поврзани со физичкото оддалечување на клиентите од финансиските

институции.

Следен значаен фактор е подобрување на ефикасноста во работењето. Автоматизацијата на процесите, како што се оценувањето на кредити и обработката на трансакции, им овозможува на МФИ да ги намалат трошоците и да го зголемат бројот на клиенти кои можат да ги опслужат. Ова, пак, придонесува за зголемување на профитабилноста и одржливоста на МФИ.

Една од клучните предности на дигитализацијата е зголемената достапност до финансиски услуги. Дигиталните платформи овозможуваат континуиран (24/7) пристап до финансиски услуги, надминувајќи ги географските бариери и временските ограничувања на традиционалните филијали.<sup>174</sup> Оваа предност е особено важна за клиентите во оддалечени или рурални области кои имаат ограничен пристап до физички локации на МФИ.

Автоматизацијата на процесите преку дигитални технологии доведува до подобрена ефикасност. Времето и трошоците за обработка на трансакции, оценување на кредитен ризик и управување со сметки значително се намалуваат со дигиталните системи. Оваа ефикасност може да се претвори во пониски оперативни трошоци за МФИ и побрзи услуги за клиентите.<sup>175</sup>

Дигитализацијата, исто така, промовира поголема транспарентност во процесите на кредитирање и управување со сметки. Дигиталните системи обезбедуваат јасна евиденција за трансакциите и условите на договорите, намалувајќи ја можноста за недоразбирања и зголемувајќи ја довербата помеѓу МФИ и клиентите.<sup>176</sup>

Со помош на дигиталните алатки, МФИ имаат можност да креираат индивидуализирани услуги приспособени на специфичните потреби на секој клиент. Анализата на податоци овозможува сегментирање на клиентите и нудење на персонализирани финансиски производи и услуги, што може да ја зголеми релевантноста и

---

<sup>174</sup>Sharp, M. (2024). Revisiting the measurement of digital inclusion. *The World Bank Research Observer*, 39(2), 289-318.

<sup>175</sup>Lavrinenko, O., Čižo, E., Ignatjeva, S., Danileviča, A., & Krukowski, K. (2023). Financial technology (FinTech) as a financial development factor in the EU countries. *Economies*, 11(2), 45.

<sup>176</sup>Tomilova, O., & Dashi, E. (2019). CGAP FUNDER SURVEY 2018.

вредноста за клиентите.<sup>177</sup> Конечно, дигиталните алатки за оценување на кредитен ризик, кои користат напредни алгоритми и алтернативни извори на податоци, можат да помогнат во намалување на ризикот од ненаплата на кредитите.<sup>178</sup> Ова води кон постабилни кредитни портфолија за МФИ и потенцијално пониски каматни стапки за клиентите со добар кредитен профил.

Покрај бројните предности, дигитализацијата во микрофинансирањето носи и значајни предизвици и ризици. Еден од главните предизвици е дигиталната писменост. Значителен дел од целната популација на микрофинансирање, особено во земјите во развој, може да има недостаток на основни дигитални вештини, што го ограничува нивниот пристап и способност ефективно да ги користат дигиталните финансиски услуги.<sup>179</sup>

Кибербезбедноста претставува уште еден клучен ризик. Заштитата на чувствителните финансиски и лични податоци на клиентите од кибернапади е од суштинско значење за одржување на нивната доверба и интегритетот на финансискиот систем.<sup>180</sup> Слабите безбедносни протоколи можат да доведат до сериозни финансиски загуби и ерозија на довербата.

Постои реален ризик од исклучување на најсиромашните слоеви на населението во процесот на дигитализација. Доколку овие групи немаат пристап до дигитални технологии (мобилни телефони, интернет) или немаат финансиска можност да ги користат, дигитализацијата може да ги маргинализира уште повеќе.

Иако дигиталните алатки можат да помогнат во намалување на асиметријата на информации помеѓу МФИ и клиентите преку подобро собирање и анализа на податоци, тие не можат целосно да ја елиминираат. Клиентите, особено оние со ниска финансиска писменост, може сè уште да бидат во неповолна положба во однос на разбирањето на сложените дигитални финансиски производи и услуги.

---

<sup>177</sup> MacArthur, D. B. (2021). *The Futures of Financing African Small Businesses*.

<sup>178</sup> Yensu, J., Agyei, F. B., & Atuilik, D. A. *Corporate Governance Characteristics And Its Effect On The Performance Of Microfinance Institutions In Ghana*.

<sup>179</sup> United Nations Capital Development Fund. (2020). *Blended Finance in the Least Developed Countries 2020 Supporting a Resilient COVID-19 Recovery*. OECD Publishing.

<sup>180</sup> McCoy, E. (2025). *Cybersecurity Regulations and Risk Management in the Financial Sector: A Comparative Analysis*. *Law, Economics and Society*, 1(1), p115-p115.

Дигитализацијата во микрофинансирањето претставува важен тренд кој има потенцијал да го подобри пристапот до финансиски услуги за сиромашните и да ја зголеми ефикасноста на МФИ. Сепак, за да се остварат полните бенефиции од дигитализацијата, потребно е да се адресираат и предизвиците кои доаѓаат со неа.

#### 4.2.2. Слабости и закани на дигитализацијата на микрофинансирањето

Дигитализацијата на микрофинансирањето е поврзана и со одредени слабости и опасности. Клиентите на институциите за микрофинансирање обично имаат помали примања, помалку се образовани и имаат ограничено знаење за финансиските услуги и за технологијата, особено недостаток на информации, транспарентност или разбирање, како и недостатокот на доверба. Затоа, усвојувањето нови дигитални технологии може да претставува значителен предизвик за МФИ. Поновите извештаи покажуваат дека, и покрај силното ширење на дигиталните финансиски услуги, довербата останува критична пречка за дел од корисниците. Во 2024–2025 година мобилните пари достигнаа околу 1,75–2 милијарди регистрирани сметки и над 1,4 трилиони долари годишен промет, но измамите и понатаму се перзистентен системски ризик, па како одговор, речиси 60% од давателите воведоа програми за јакнење на дигиталната финансиска писменост, а регулаторите ги засилуваат мерките за заштита на корисниците.<sup>181</sup>

Податоците од *Глобал финдекс 2021* на Светска банка потврдуваат дека недовербата кон финансиските институции е меѓу најчесто наведените причини за непоседување сметка, а во некои региони и за неактивност на постојни сметки; во Латинска Америка и во Европа и Централна Азија приближно секој трет небанкарски возрасен изразува недоверба.<sup>182</sup> CGAP предупредува дека растечките ризици во дигиталните финансии, како измами, злоупотреба на податоци, непрозирни трошоци и недоволни механизми за жалби, доколку

---

<sup>181</sup> Lahnech, A., & Chami, M. (2025). Trends and Insights in Financial Inclusion and Mobile Money: A Decade of Bibliometric Analysis (2014-2023). *International Journal of Interactive Mobile Technologies*, 19(2).

<sup>182</sup> Garz, S., Giné, X., Karlan, D., Mazer, R., Sanford, C., & Zinman, J. (2021). Consumer protection for financial inclusion in low-and middle-income countries: Bridging regulator and academic perspectives. *Annual Review of Financial Economics*, 13(1), 219-246.

не се управуваат проактивно, можат да ја еродираат довербата и да ја ограничат употребата, особено кај ранливите групи.<sup>183</sup> Зајакнувањето на довербата, според најновите препораки, бара екосистемски пристап, како пропорционална регулатива, интероперабилни и безбедни инфраструктури, јасни канали за пријавување нерегуларности и систематски програми за дигитална финансиска писменост и заштита на корисници.

Дигитализацијата носи значајни бенефиции за микрофинансирањето, но постојат неколку предизвици и закани кои можат да го попречат нејзиното успешно усвојување и да ги ограничат потенцијалните придобивки.

Еден од клучните предизвици е дигиталната поделба, односно нееднаквиот пристап и вештини за користење на дигитални технологии кај потенцијалните клиенти. Оваа поделба може да го забави усвојувањето на дигиталните финансиски услуги, особено кај посиромашните и помаргинализираните групи.

Техничката комплексност на имплементацијата на дигиталните системи претставува значаен предизвик. МФИ честопати се соочуваат со потешкотии во стекнувањето и одржувањето на потребната специјализирана техничка експертиза и инфраструктура за ефикасно управување и работење на дигиталните платформи.<sup>184</sup>

Оперативните трошоци поврзани со дигитализацијата, исто така, не се незначителни. Иницијалните инвестиции во хардвер, софтвер и обука на персоналот може да бидат високи, а тековните трошоци за одржување и поддршка може да претставуваат значително оптоварување, особено за помалите МФИ со ограничени финансиски ресурси.<sup>185</sup>

Дигитализацијата, исто така, ги изложува МФИ на зголемени ризици од киберсигурност. Кибернападите, кражбата на податоци и измамите можат да доведат до значителни финансиски загуби, оштетување на репутацијата и губење на довербата на клиентите. Затоа, имплементацијата на силни мерки за киберсигурност е од клучно значење. Собирањето и складирањето на чувствителни податоци за клиентите предизвикува

---

<sup>183</sup> Stepanovic, S., Arévalo-Sánchez, I., Diwakar, V., & Gilligan, D. (2025). *Financial Pathways toward Greater Resilience and Economic Inclusion*. World Bank.

<sup>184</sup> Flaming, M., Jeník, I., Barrès, I., & Nyein, K. M. M. (2023). BUILDING VALUE IN MICROFINANCE THROUGH DIGITIZATION.

<sup>185</sup> Tok, Y. W., & Heng, D. (2022). *Fintech: financial inclusion or exclusion?*. International Monetary Fund.

загриженост за приватноста на клиентите и заштитата на податоци. Строгото придржување кон релевантните прописи и воспоставувањето на силни безбедносни протоколи се неопходни за заштита на информациите на клиентите од неавторизиран пристап и злоупотреба.<sup>186</sup>

Системскиот ризик, кој произлегува од меѓузависноста на дигиталните системи, исто така претставува закана. Прекин или отказ на еден критичен систем може да има далекусежни негативни последици за МФИ и нивните клиенти, потенцијално водејќи до оперативни прекини и финансиски загуби. Брзата еволуција на дигиталните технологии честопати ги надминува постоечките регулаторни рамки, создавајќи регулаторни предизвици за МФИ во однос на усогласувањето со новите прописи за приватност на податоци, киберсигурност и заштита на потрошувачите.<sup>187</sup>

За да се надминат овие предизвици и да се минимизираат заканите, МФИ треба да усвојат сеопфатен пристап кој интегрира технолошка иновација со силен фокус на заштита на клиентите, оперативна ефикасност и управување со ризикот. Клучните стратегии во оваа насока вклучуваат:<sup>188</sup>

- Развивање и спроведување на приспособени програми за обука на клиентите со цел да се стекнат потребните вештини за користење на дигиталните финансиски услуги, често преку партнерства со образовни институции, НВО и технолошки компании.
- Инвестирање во напредни технологии за кибербезбедност, имплементација на строги контроли за пристап, спроведување редовни безбедносни ревизии и обука на вработените за подигање на свеста за ризиците од киберсигурност.
- Воспоставување партнерства со технолошки провајдери и финтек компании за

---

<sup>186</sup> Krüger, P. S., & Brauchle, J. P. (2021). The European Union, cybersecurity, and the financial sector: A primer. *Washington, DC*.

<sup>187</sup> Georgieva, K., & Weeks-Brown, R. (2023). The IMF's Evolving Role Within a Constant Mandate. *Journal of International Economic Law*, 26(1), 17-29.

<sup>188</sup> PricewaterhouseCoopers, L. L. P. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). (2017) Enterprise Risk Management: Integrating with Strategy and Performance. *New York: COSO*, 69-74.

искористување на нивната експертиза, споделување на најдобри практики и намалување на трошоците за развој на иновативни дигитални решенија.

- Редовно следење и евалуација на перформансите на дигиталните системи и услуги преку собирање податоци за клучни индикатори како задоволство на клиентите и обем на трансакции
- Активно следење на промените во регулаторни рамки и соработка со регулаторните тела за развивање јасни и практични упатства, како и воспоставување силни програми за усогласеност.
- Развивање и имплементација на јасни политики и процедури за идентификување, проценка и ублажување на сите ризици поврзани со дигитализацијата, вклучувајќи кибер ризици, оперативни ризици и финансиски ризици, како и спроведување редовни проценки на ризикот.

Со проактивно адресирање на овие предизвици и закани преку стратешки и сеопфатен пристап, МФИ можат успешно да го искористат потенцијалот на дигитализацијата за да ја подобрат својата ефикасност, да го прошират својот досег и да обезбедат поквалитетни финансиски услуги за своите клиенти.

#### 4.2.3. Идентификување на можности на дигитализација во микрофинансирање

Дигитализацијата во микрофинансирањето претставува значаен катализатор за подобрување на финансиските перформанси и оперативната ефикасност на микрофинансиските институции (МФИ). Емпириските докази сугерираат дека дигиталната трансформација има потенцијал да ги зголеми приходите и да ги намали трошоците на МФИ. Иако прецизните проценки варираат, студиите укажуваат на значајни финансиски придобивки. На пример, консултантската куќа McKinsey & Company (2020) проценува дека дигиталната трансформација на финансиските институции може да доведе до зголемување на годишните нето-приходи за до 45%, при што 15% се припишува на зголемената продажба на производи и 30% на намалените оперативни трошоци. Слично на тоа, Меѓународната финансиска корпорација укажува на потенцијал за значително намалување на трошоците за сервисирање на клиентите (до 80%) и подобрување на односот на трошоци

кон приходи (намалување до 18%), што е стандардна мерка за оперативна ефикасност.<sup>189</sup>

Дигитализацијата нуди стратешки можности за МФИ во нивната интеракција со традиционалните банки и *FinTech* компаниите. Традиционалните МФИ и банките поседуваат важни конкурентски предности во однос на *FinTech* компаниите, кои честопати се фокусираат на технолошки иновации, но може да немаат силни институционални основи. Овие предности вклучуваат воспоставени и ценети историски односи со голема база на клиенти, пристап до детални податоци за финансиското однесување на овие клиенти и постоечка инфраструктура за обезбедување на „човечки допир“ во услугите, што е особено важно за клиентите со пониски приходи. Понатаму, традиционалните финансиски институции обично ги имаат потребните регулаторни дозволи и капацитет за усогласеност за да нудат целосен спектар на финансиски услуги, што честопати е ограничување за *FinTech* компаниите.

Дигитализацијата им овозможува на МФИ да обезбедат персонализирано и подобро корисничко искуство. Во контекст на променливите демографски и културни трендови, особено зголеменото присуство на милениумците и генерациите кои приоритет даваат на мобилните уреди, традиционалните финансиски институции треба да се приспособат за да развијат и обезбедат врвно персонализирано корисничко искуство.<sup>190</sup> Ова вклучува дизајнирање на финансиски решенија кои се приспособени на специфичното однесување, преференции и потреби на клиентите.

Дигитализацијата на микрофинансирањето се појави како моќен двигател за промовирање на финансиската инклузивност и поттикнување на економскиот развој. Со искористување на дигиталните технологии, МФИ имаат можност значително да ја подобрат својата оперативна ефикасност, да го прошират својот досег до недоволно опслужени популации и да го подобрат целокупното корисничко искуство.

Дигиталните технологии им овозможуваат на МФИ да ги прошират своите услуги

---

<sup>189</sup> Biallas, M., Aijazuddin, M., & Opem, L. C. (2019). The Case for Responsible Investing in Digital Financial Services. *New York: IFC, a member of the World Bank Group.*

<sup>190</sup> Natile, S. (2020). Digital finance inclusion and the mobile money “social” enterprise. *Historical Social Research/Historische Sozialforschung*, 45(3), 74-94.

на географски оддалечени и недоволно опслужени области, елиминирајќи ги географските бариери и досегнувајќи до популации кои претходно биле исклучени од формалниот финансиски систем.<sup>191</sup> Ова е особено корисно за руралните заедници и маргинализираните групи кои честопати имаат ограничен пристап до традиционалните банкарски услуги. Покрај тоа, дигиталните процеси го рационализираат процесот на приклучување на нови клиенти, намалувајќи ја потребата за обемна документација и административни процедури, особено во средини со ограничена физичка инфраструктура. Ова го забрзува процесот на аплицирање и исплата на кредити, обезбедувајќи побрз пристап до финансиски средства за клиентите.

Дигиталните платформи обезбедуваат пристап во реално време до информации за сметките на клиентите, историјата на трансакциите и распоредите за отплата на кредити.<sup>192</sup> На тој начин се овозможува на клиентите да донесуваат информирани финансиски одлуки и ја зголемува транспарентноста и довербата во односите помеѓу МФИ и клиентите.

Дигитализацијата придонесува за зголемена оперативна ефикасност на МФИ. Автоматизацијата на рутинските задачи, како што се обработка на кредити, исплата и наплата, значително ги намалува оперативните трошоци, овозможувајќи им на МФИ поефикасно да ги алоцираат своите ресурси.<sup>193</sup> Ова им овозможува да се фокусираат на основните активности, како што се досегнување до нови клиенти и процена на кредитниот ризик.

Дигиталните алатки овозможуваат напредна процена и следење на ризикот, што доведува до подобро информирани одлуки за кредитирање и намалување на кредитниот ризик.<sup>194</sup> Анализата на големите бази на податоци им овозможува на МФИ рано да ги идентификуваат потенцијалните ризици и да преземат проактивни мерки за нивно

---

<sup>191</sup> Raithatha, R., Awanis, A., Lowe, C., Holliday, D., & Storchi, G. (2023). GSMA State of the Industry Report-Mobile for Development.

<sup>192</sup> United Nations Capital Development Fund. (2020). *Blended Finance in the Least Developed Countries 2020 Supporting a Resilient COVID-19 Recovery*. OECD Publishing.

<sup>193</sup> Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2020). The Global Findex Database 2017: Measuring financial inclusion and opportunities to expand access to and use of financial services. *The World Bank Economic Review*, 34(Supplement\_1), S2-S8.

<sup>194</sup> Odinet, C. K. (2021). Fintech credit and the financial risk of AI. *Cambridge Handbook of AI and Law* (Kristin Johnson & Carla Reyes eds., forthcoming 2022), U Iowa Legal Studies Research Paper, (2021-39).

ублажување.

Дигитализацијата го олеснува собирањето и анализата на податоци, овозможувајќи им на МФИ да донесуваат одлуки засновани на податоци и да ги оптимизираат своите деловни стратегии. Со искористување на сознанијата добиени од анализата на податоци, МФИ можат да идентификуваат трендови, да ги проценат перформансите и да донесуваат информирани одлуки во однос на развојот на производи, стратегијата на цени и маркетинг.

Дигитализацијата придонесува за подобро корисничко искуство во микрофинансирањето, па така дигиталните канали, како што се мобилното банкарство и онлајн порталите обезбедуваат 24/7 пристап до финансиски услуги, подобрувајќи ја удобноста и флексибилноста за клиентите. Тоа им овозможува на клиентите да ги управуваат своите финансии според сопственото темпо и од кое било место со интернет конекција. Со искористување на податоците за клиентите, МФИ можат да понудат приспособени финансиски производи и услуги, зголемувајќи го задоволството и лојалноста на клиентите.<sup>195</sup> На пример, приспособени кредитни производи може да се понудат врз основа на приходите, трошоците и капацитетот за отплата на клиентот.

Дигиталните платформи можат да се користат за доставување на програми за финансиско образование и писменост, оспособувајќи ги клиентите да донесуваат информирани финансиски одлуки и да ја подобрат својата целокупна финансиска благосостојба.<sup>196</sup> Овие програми можат да опфатат теми како буџетирање, заштеди и инвестиции.

Дигиталните технологии овозможуваат развој на иновативни финансиски производи, како што се мобилни штедни сметки, дигитално осигурување и земјоделски кредити за да се задоволат специфичните потреби на населението со ниски приходи. Овие производи можат да бидат приспособени на уникатните околности на различни сегменти на клиенти, промовирајќи финансиска инклузивност и економски развој.

---

<sup>195</sup> Gigante, G., & Zago, A. (2023). DARQ technologies in the financial sector: artificial intelligence applications in personalized banking. *Qualitative Research in Financial Markets*, 15(1), 29-57.

<sup>196</sup> Jennah, H. U. X. L. E. Y. (2017). G20/OECD INFE REPORT Ensuring financial education and consumer protection for all in the digital age.

Соработката со *FinTech* компании, телекомуникациски провајдери и други релевантни страни може да го забрза усвојувањето на дигиталните финансиски услуги и да го прошири досегот на микрофинансирањето.<sup>197</sup> Со искористување на експертизата и ресурсите на овие партнери, МФИ можат да развијат иновативни решенија и да го подобрат целокупното корисничко искуство.

Дигитализацијата нуди бројни можности за подобрување на микрофинансирањето, од клучно значење е проактивно да се адресираат потенцијалните предизвици, како што се ризиците од киберсигурност и загриженоста за приватноста на податоците. Со усвојување на сеопфатен пристап кој интегрира технолошка иновација со силни практики за управување со ризикот и фокус на заштита на клиентите, МФИ можат успешно да го искористат потенцијалот на дигитализацијата за да ја постигнат својата мисија за финансиска инклузивност и намалување на сиромаштијата.

#### 4.3. Мобилните пари во микрофинансирањето

Интеграцијата на мобилната технологија со финансиските услуги значително го трансформираше пристапот и управувањето со финансиите од страна на индивидуите, особено во земјите во развој. Мобилните пари, дигитална финансиска услуга која им овозможува на корисниците да чуваат, пренесуваат и подигнуваат пари користејќи ги своите мобилни телефони, се појави како моќен инструмент за промовирање на финансиската инклузија. Оваа технологија може дополнително да го подобри досегот и влијанието на финансиските услуги, особено во оние региони каде што населението нема доволно пристап до банките.

Микрофинансиските институции (МФИ) традиционално играат клучна улога во обезбедувањето на финансиски услуги за лицата со ниски приходи и малите бизниси.

---

<sup>197</sup> Schwab, K., & Zahidi, S. (2020). World Economic Forum.(2020). *The Global Competitiveness Report—How countries are performing on the road to recovery.*

Сепак, традиционалното микрофинансирање често се соочува со предизвици како што се географските ограничувања, оперативните трошоци и ограничениот пристап до финансиската инфраструктура. Мобилните пари нудат решение за овие предизвици со обезбедување на удобна, безбедна и ефикасна платформа за доставување на финансиски услуги.

Искористувајќи ги мобилните пари, МФИ можат да постигнат неколку значајни подобрувања. Прво, мобилните пари им овозможуваат на МФИ да го прошират својот досег до поширок спектар на клиенти, вклучително и оние кои живеат во рурални области и оддалечени региони, со што се надминуваат географските ограничувања. Второ, дигитализирањето на процесите, како што се исплата и наплата на кредити, доведува до значајно намалување на оперативните трошоци за МФИ. Трето, мобилните пари ги олеснуваат побрзите и поефикасни трансакции, намалувајќи го времето на обработка и административните обврски, што ја зголемува оперативната ефикасност. Четврто, мобилните пари можат да им помогнат на МФИ да обезбедат поширок спектар на финансиски услуги, како што се штедење, осигурување и трансфери, со што се промовира финансиската инклузивност. Петто, мобилните пари можат да придонесат за намалување на ризиците на МФИ, како што се ненаплата на кредити и измама, преку овозможување на следење на трансакциите и однесувањето на клиентите во реално време.

Неколку земји во развој покажаа успешни имплементации на решенија за мобилни пари за подобрување на микрофинансиските услуги. МФИ во Кенија воспоставија партнерства со M-Pesa за да им понудат на своите клиенти широк спектар на финансиски услуги, вклучувајќи микрокредити, штедни сметки и осигурителни производи, што резултираше со зголемена финансиска инклузија и економско овластување.<sup>198</sup> Во Бангладеш, провајдерот на мобилни финансиски услуги bKash соработуваше со различни МФИ за да обезбеди широк спектар на финансиски услуги, вклучувајќи микрокредити, штедење и трансфери. Со искористување на мобилната технологија, bKash им помогна на

---

<sup>198</sup> Ngumi, V. (2022). *Role of Mobile Money Use on Household Saving in Kenya: Evidence from 2021 Finaccess Survey* (Doctoral dissertation, University of Nairobi).

МФИ да стигнат до милиони небанкаризирани лица и мали бизниси во Бангладеш.<sup>199</sup> Во Индија, постои брз раст на мобилните парични услуги, со компании како Airtel Money и Paytm кои нудат различни финансиски услуги. МФИ во Индија склучија партнерства со овие провајдери за да обезбедат дигитални финансиски услуги на своите клиенти, особено во руралните средини.<sup>200</sup>

Мобилните пари имаат потенцијал значително да ја подобрат финансиската инклузија и економскиот развој, остануваат неколку предизвици. Овие вклучуваат прашања поврзани со дигиталната писменост, поврзаноста на мрежата, безбедноста и регулаторните рамки. За да ги надминат овие предизвици, влади, регулатори и индустриските заинтересирани страни мора да работат заедно за да создадат поддржувачко окружение за растот на мобилните пари и микрофинансирањето.

#### 4.4. Влијанието на КОВИД-19 врз дигиталната трансформација на микрофинансирањето

Институциите за микрофинансирање (МФИ) сè повеќе ги прифаќаат новите технологии за трансформација на традиционалните деловни модели за да им овозможат финансиски производи на клиенти со ниски примања поволно. Сепак, патот до дигитализацијата на банкарството останува предизвик. Некои МФИ одат по пат на целосна трансформација на банкарскиот систем, додека други заземаат постепен пристап, додавајќи нови производи или заменувајќи ги процесите со текот на времето. Во двата случаи, разбирањето на импликациите на новите технологии, вклучително и влијанието врз клиентите, вработените, внатрешните процеси и инфраструктурата, може да биде

---

<sup>199</sup> Yadav, S., & Kapoor, S. (2024). Technological Innovations and Their Impact on Financial Inclusion. In *E-Financial Strategies for Advancing Sustainable Development: Fostering Financial Inclusion and Alleviating Poverty* (pp. 281-298). Cham: Springer Nature Switzerland

<sup>200</sup> Brij, V. K. T. (2025). The Monetization Playbook: Digital Transformation Success in the Digital Economy. *Journal of Computer Science and Technology Studies*, 7(4), 116-124.

тешко. Според студиите,<sup>201</sup> иако зголемувањето на дигиталното банкарство го принуди финансискиот сектор да се развива, скоро 84% од дигиталните трансформации пропаѓаат без соодветна поддршка.

Почетокот на КОВИД-19 создаде итна потреба за дигитализација произлезена од оперативна потреба. Ограничувања на движењето, социјално дистанцирање и другите методи што ги користеа владите за да ја забават пандемијата, резултираа во акутна оперативна криза за МФИ, кои изложија неколку специфични и непосредни потреби за дигитализација, бидејќи секторот има за цел да продолжи ефикасно да им служи на своите ранливи клиенти со ниски примања. За да се надмине оваа криза, МФИ се потпрена дигитални решенија и процеси за извршување на критични функции на задната, средната и предната канцеларија.

Според FINCA Forward, неминовна беше потребата за дигитализација на МФИ, кои се клучни за обезбедување на оперативен континуитет во случајот со итни случаи КОВИД-19, како и за позиционирање на новата нормална состојба во фазата на закрепнување.<sup>202</sup> Дополнително, CGAP документира дека токму во овој период МФИ систематски автоматизираа и поедноставија клучни процеси (на пр., одобрување на последователни заеми), со јасна насока кон дигитална трансформација како услов за отпорност.<sup>203</sup>

Зајакнување на операциите на центрите за повици - инфраструктурата за телефонски центар требаше да се надополни за да се реши значително зголемување на контактите на клиентите и контактирање на нив со МФИ преку каналот пред затворањето на филијалите. Дополнително, политиките за работа од дома и ограничувањата на движењето спроведувани од владата бараа од МФИ да имаат флексибилност да управуваат со своите центри за контакт со далечински агенти.

Дигитализирање на интеракции со клиенти - деловниот модел на МФИ се заснова

---

<sup>201</sup> Diener, F., & Špaček, M. (2021). Digital transformation in banking: A managerial perspective on barriers to change. *Sustainability*, 13(4), 2032.

<sup>202</sup> Bai, C., Quayson, M., & Sarkis, J. (2021). COVID-19 pandemic digitization lessons for sustainable development of micro-and small-enterprises. *Sustainable production and consumption*, 27, 1989-2001.

<sup>203</sup> Flaming, M., & Jeník, I. (2021). Digitization in microfinance: Case studies of pathways to success.

на обемни лични интеракции со клиенти, пред се преку службеници за заем распоредени на терен. За одржување на цврсти врски со клиентите за време на ограничувањата на движењето КОВИД-19, потребно беше брзо пренасочување кон дигитални канали за комуникација, како што се СМС и пораки.

Обезбедување едукација за клиенти за дигитални финансиски услуги, како што МФИ градат дигитални производи и канали од оперативна потреба, го наметна прашањето, како ќе се приспособат најранливите клиенти? МФИ требаше да ја надополнат дигитализацијата со соодветни решенија за дигитално образование за да осигурат дека сите клиенти можат да имаат корист од достапните производи и услуги.

Дигитализирање на основните банкарски процеси, напорите за управување да ги намалат личните интеракции помеѓу персоналот и клиентите бараа МФИ да ги идентификуваат основните банкарски процеси што можат ефективно да се дигитализираат. Електронско познавање на вашиот клиент (еKYC), снимање на дигитален потпис и решенија за испраќање на документи преку Интернет се меѓу оние што можеа да создадат непосредна и идна вредност.

Решавање на предизвикот за ликвидност на агентската мрежа со широко распространето затворање на филијали, мрежите на агенти станаа неопходни, бидејќи клиентите сè повеќе се потпираат на нив за пристап до услугите за уплата/исплата. Така се осозна дека на агентите ќе им требаат дигитално доставени ликвидни производи за да останат оперативни.

Потребата водена од криза за дигитални решенија неминовно доведе до забрзување на дигитализацијата на МФИ пошироко, што ќе опстане и покрај непосредната оперативна криза. Дури и пред кризата КОВИД-19, МФИ имаа предвид дека деловните модели треба да се променат со оглед на сè повеќе дигитализираниот пазар на финансиски услуги. Кризата даде неочекувана можност и притисок за МФИ да ги оспорат прифатените практики, брзо да ги прифатат новите технологии и да ги преобликуваат наследните деловни модели. Микрофинансирањето и мобилните пари во поново време имаат голема популарност во глобални рамки. Сè повеќе земји ги препознаваат и користат придобивките од микрофинансирањето и мобилното банкарство. Во натамошниот дел од истражувањето на овој докторски труд се настојува според податоците кои се на располагање во однос на

микрофинансирањето и мобилните пари да се испита дали постојат статистики значајни разлики во нивото на микрофинансирање помеѓу регионите, но и помеѓу земјите групирани според различни нивоа на приходи

За потребите на анализата се користат податоци од Глобал Финдекс за 2021 година како последна достапна година за селектирани индикатори кои го претставуваат микрофинансирањето и мобилните пари во повеќе региони и во групи на земји според ниво на приходи.

**Табела бр.1: Индикатори за микрофинансирањето и мобилните пари - податоци во % од вкупното население коишто ги вклучува лицата над 15 години по региони и ниво на приходи<sup>204</sup>**

Регион	Отворени Сметки	Сметки во финансиски институции	Повлекување средства во последната година од финансиска институција (од лицата кои имаат сметки)	Заеми за почеток, тековно работење или проширување на фарма или бизнис	Позајмици од финансиска институција	Користење на телефон или интернет за пристап до сметка на финансиска институција (од лицата кои имаат сметка)
Источна Азија и Пацификот	0.74	0.73	0.78	0.12	0.11	0.44
Европа и Централна Азија	0.81	0.81	0.89	0.19	0.15	0.45
Голем приход	0.94	0.94	0.92	0.27	0.19	0.55
Ниски примања	0.35	0.24	0.55	0.06	0.07	0.17
Помал среден приход	0.58	0.56	0.51	0.05	0.08	0.10
Блискиот Исток и Северна Африка	0.48	0.47	0.78	0.09	0.09	0.25

<sup>204</sup> Користењето на останатите индикатори во ова истражување е ограничено од достапноста на податоците кај различни индикатори кај селектираните групи и региони.

Висок приход: ОЕЦД	0.95	0.95	0.93	0.28	0.20	0.57
Супсахарска Африка	0.43	0.33	0.65	0.05	0.07	0.24

Извор: <https://globalindex.worldbank.org/> пристапено на 17.1.2022 година

За целите на анализата, се претпоставува дека избраните индикатори за микрофинансирање и мобилни пари се репрезентативни за нивното ниво на развој во различните региони и групи земји според приходите. Во понатамошниот дел од анализата овие индикатори се користат како опсервации во еднонасочната ANOVA-анализа.

Еднонасочната анализа на варијанса (ANOVA) се користи за да се утврди дали има статистички значајни разлики помеѓу податоците на три или повеќе независни (неповрзани) групи на податоци. Со анализата се утврдува дали разликите во средните вредности биле резултат на случајност или пак се работи за суштински разлики во опсервациите на различните групи. Целта во оваа ANOVA-анализа е да се утврди дали постојат статистички значајни разлики во микрофинансирањето и мобилните пари кај различни категории на земји во однос на нивниот приход и во однос на нивната регионална позиција.

Во сите случаи на споредба ќе се тестираат следните хипотези:

**H<sub>0</sub>: Средните вредности се еднакви помеѓу групите**

**H<sub>1</sub>: Средните вредности се различни помеѓу групите**

Во суштина хипотезите тестираат постоење на разлики во микрофинансирањето и дигиталните пари помеѓу групите кои ги тестираме. Доколку се прифати H<sub>0</sub> хипотезата дека средните вредности се еднакви, можеме да кажеме дека нема разлики помеѓу микрофинансирањето и мобилните пари кај групите земји кои се тестираат. Доколку пак се прифати H<sub>1</sub> хипотезата дека средните вредности се различни, во тој случај може да се каже дека разликите во вредностите на индикаторите по групи се од суштинска природа и не се резултат на случајни варијации во вредностите.

Една референтна вредност за прифаќање на нултата хипотеза е кога F-тест вредност на ANOVA статистиката е поголема од F критичната вредност. Референтна вредност за прифаќање на H<sub>0</sub> хипотезата во случајот со p-вредноста е кога истата е поголема од 0,05. Ова ќе значи дека се прифаќа нултата хипотеза дека средините се еднакви помеѓу групите,

т.е дека нема суштински разлики помеѓу вредностите на групите. Во продолжение се прегледите на вредностите на индикаторите и пресметките на ANOVA статистиките на ниво на значајност од 0,05 ( $\alpha=0.05$ ) на индикаторите за микрофинансирање и мобилни пари по ниво на приходи и по региони. Во првиот случај се тестира  $H_0$  хипотезата на непостоење на разлики во микрофинансирањето и мобилните пари кај различно ниво на приходи.

**Табела 2: Преглед на вредности на индикаторите по ниво на приходи со земјите од ОЕЦД**

<i>Групи</i>	<i>Средина</i>	<i>Варијанса</i>
Висок приход	0.6345	0.1213
Низок приход	0.2395	0.0348
Ниско-среден приход	0.3126	0.0674
Висок приход: ОЕЦД	0.6440	0.1210

**Табела 3: ANOVA статистика на индикаторите по ниво на приходи со земјите од ОЕЦД**

<i>Извор на варијации</i>	<i>F</i>	<i>P-value</i>	<i>F crit</i>
Помеѓу групите	3.126785	0.048686	3.098391

Резултатите од ANOVA статистиката  $F(3.126785) > F_{crit}(3.098391)$  и  $p$  вредност од 0.048686 покажува дека се отфрла  $H_0$  хипотезата на еднаквост на средните вредност на помеѓу групите земји. Ова значи дека помеѓу групите земји постојат статистички значајни разлики во микрофинансирањето и мобилните пари. Ако ги земеме предвид средните вредности кај различните групи на земји ќе може да заклучиме дека средните вредности се повисоки кај земјите со повисок приход, додека истите се помали кај земјите со понизок приход. Според ова еден од заклучоците е дека микрофинансирањето е во голема мерка зависно од нивото на приходи на земјите. Ова практично значи дека земјите со повисоко ниво на приход имаат повисоко ниво на микрофинансирање и мобилни пари, додека оние со пониско ниво на приходи имаат пониско ниво на микрофинансирање и мобилни пари. Ова покажува дека и покрај достапноста на микрофинансирање и мобилните пари кај земјите со ниско ниво, сепак истото не е на ниво како кај земјите со високи приходи.

Во продолжени се презентирани ANOVA статистиките со индикаторите за микрофинансирање и мобилните пари во различни региони. Идејата на ваквото разграничување е да се детерминира влијание на регионалната припадност врз разликите во нивото на развиеност на микрофинансирањето и мобилните пари. Во овој случај се тестира  $H_0$  хипотезата на непостоење на разлики во микрофинансирањето и мобилните пари кај различни региони.

**Табела 4: Преглед на вредности на индикаторите по региони**

<i>Групи</i>	<i>Средина</i>	<i>Варијанса</i>
Источна Азија и Пацифик	0.4865	0.0979
Европа и Централна Азија	0.5524	0.1103
Блиски исток и Северна Африка	0.3588	0.0709
Супсахарска Африка	0.2931	0.0518

**Табела 5: ANOVA-статистика на индикаторите по региони**

<i>Извор на варијации</i>	<i>F</i>	<i>P-value</i>	<i>F crit</i>
Помеѓу групите	1.009886	0.409013546	3.098391

Резултатите од ANOVA-статистиката  $F(1.009886) < F_{crit}(3.098391)$  и  $p$  вредност од 0.409013546 покажува дека се прифаќа  $H_0$  хипотезата на еднаквост на средните вредности помеѓу групите земји. Ова значи дека помеѓу групите земји по презентираниите региони не постојат статистички значајни разлики во микрофинансирањето и мобилните пари. Според ова може да се заклучи е дека микрофинансирањето не е зависно од припадноста на земјата во одреден регион. Ова практично значи дека нивото на развиеност на микрофинансирање и мобилните пари согласно со предложената регионална групација е речиси еднакво за сите региони. Резултатите од ANOVA-анализата покажуваат дека нема статистички значајна разлика во нивото на развој на микрофинансирањето и користењето на мобилни пари меѓу проучените региони. Ова откритие сугерира дека географската локација не е примарна детерминанта на степенот на усвојување на микрофинансиските услуги и мобилните пари.

Со други зборови, микрофинансирањето и мобилните пари стануваат сè попопуларни, надминувајќи ги регионалните граници и се под влијание на поширок сет на фактори.

Импликациите на оваа анализа за креирање на политики се значајни. Иако географската локација може да не е примарен движечки фактор, сепак факторите како што се економскиот развој, урбанизацијата и квалитетот на регулативта можат да имаат суштинско влијание. Соодветно на тоа, политиките насочени кон промовирање на финансиска инклузија и проширување на пристапот до микрофинансиските услуги и мобилните пари треба да бидат приспособени на специфичните услови на секоја земја, адресирајќи ги уникатните предизвици и можности во секој регион.

## ГЛАВА 5. СОСТОЈБИ, ТРЕНДОВИ И КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО ПО РЕГИОНИ

Оваа глава започнува со сеопфатно истражување на практичните аспекти на микрофинансирањето, анализирајќи ја неговата моментална состојба, доминантните трендови и компаративна анализа низ различни региони. Во истражувањето се опфаќа и се анализира сложената интеракција помеѓу социјалните цели, дигиталната трансформација и комерцијалните практики во секторот за микрофинансирање. Користејќи квантитативни и квалитативни податоци од 2014, 2017 и 2021 година, анализата ги идентификува и ги цени динамичните промени и еволутивните трендови кои го обликувале овој сектор во наведениот временски период.

Во рамките на оваа анализа се идентификуваат и анализираат сложените врски помеѓу овие три димензии, испитувајќи како тие се обликуваат и влијаат една врз друга во различни региони.

Во однос на социјалната димензија преку сеопфатна анализа на опфатеноста на маргинализираните популации се анализираат начините на кои микрофинансирањето влијае на индивидуите, семејствата и заедниците. Анализата се фокусира на повеќе димензии на влијанието на микрофинансирањето врз маргинализираните популации. Притоа се испитува корелацијата помеѓу микрофинансиските интервенции и промените во динамиката на одлучување во рамките на домаќинствата, особено во однос на зајакнувањето на улогата и автономијата на жените. Понатаму, се анализира улогата на микрофинансирањето во консолидирањето на социјалните врски, поттикнувањето колективни акции и градењето на отпорност на ниво на заедница. Притоа се евалуираат емпириските докази за поврзаноста помеѓу пристапот до микрофинансирањето и подобрувањето на пристапот до здравствена заштита. Исто така, се анализира и влијанието на микрофинансирањето врз инвестициите во образование и развој на вештини, со цел да се утврди неговиот придонес кон акумулацијата на човечки капитал и интергенерацииската мобилност.

Дополнително, во овој дел од трудот, се истражуваат механизмите преку кои микрофинансирањето може да ги амортизира негативните ефекти од економските шокови,

природните катастрофи и климатските промени врз индивидуите и заедниците. На крај се спроведува евалуација на потенцијалните етички дилеми во секторот за микрофинансирање, вклучувајќи го ризикот од девијација од првичната мисија, прекумерно задолжување и експлоататорски практики на кредитирање.

Во однос на комерцијална димензија, емпириското истражување е фокусирано подлабоко од традиционалните индикатори за финансиска перформанси со цел да се анализираат еволуирачките деловни модели на микрофинансиските институции (МФИ) и нивната улога во поширокиот финансиски екосистем.

Анализата се фокусира на повеќе аспекти кои ја обликуваат одржливоста и ефикасноста на МФИ. Се испитуваат факторите кои придонесуваат кон долгорочната финансиска одржливост на МФИ, вклучувајќи го квалитетот на нивното портфолио, оперативната ефикасност и практиките за управување со ризикот. Понатаму, се анализира растечката улога на инвеститорите, социјалните обврзници и други иновативни механизми за финансирање во поддршка на растот и одржливоста на секторот за микрофинансирање.

Исто така, се испитуваат и соработките помеѓу МФИ, владините институции, невладините организации и приватниот сектор со цел да се искористат заеднички ресурси и експертиза за постигнување поголемо влијание. Дополнително, се испитуваат регулаторните рамки кои го регулираат микрофинансирањето и нивното влијание врз растот, иновативноста и социјалните перформанси на секторот. Конечно, се анализира конкурентната динамика во рамките на секторот за микрофинансирање и начините на кои МФИ се диференцираат за да се привлечат клиенти и инвеститори.

Во однос на дигитална димензија, емпириското истражување е насочено кон оценување на усвојувањето на мобилното банкарство и онлајн платформи за кредитирање, со цел критички да се процени трансформативниот потенцијал на технологијата во микрофинансирањето. Анализата се фокусира на повеќе аспекти од влијанието на дигиталните алатки во микрофинансирањето. Истата идентификува како дигиталните алатки го прошируваат пристапот до финансиските услуги за оддалечените и недоволно опслужените популации. Понатаму, се испитуваат мерките за заштита на податоците на клиентите и обезбедување одговорна употреба на алгоритмите во процесот на оценување на кредитоспособноста и исплата на кредити. Исто така, се оценува напорот што се вложува

за оспособување на индивидуите со знаењето и вештините потребни за безбедно и ефикасно движење низ дигиталните финансии.

Дополнително, се испитува како технологијата ги рационализира операциите, ги намалува трансакциските трошоци и ја подобрува ефикасноста на институциите за микрофинансирање. Конечно, се истражува потенцијалот на блокчејн технологијата, вештачка интелигенција и големата податочна аналитика кои ја револуционизираат испораката на микрофинансирање и создаваат нови можности за финансиска инклузија.

Со цел обезбедување на емпириски пристап за оваа анализа, користени се податоци од базата на податоци на *Микс маркет*<sup>205</sup> (2010-2016 година) и *Глобал финдекс*<sup>206</sup> (2014-2021 година), фокусирајќи се на низа клучни индикатори кои го зафаќаат мултидимензионалниот карактер на микрофинансирањето. Во продолжение се идентификувани клучните индикатори.

#### А. Пристап до финансиски услуги:

- Сметка (% возраст 15+),
- Сметка, приход, најсиромашни 40% (% возраст 15+),
- Сметка во финансиска институција (% возраст 15+)

#### Б. Користење на финансиски услуги:

- Направено повлекување (% со финансиска институционална сметка, возраст 15+),
- Заштедено пари, приход, најсиромашни 40% (% возраст 15+),
- Заштедено во финансиска институција (% возраст 15+)

#### В. Дигитална финансиска инклузија:

- Направено дигитално плаќање (% возраст 15+),
- Направено дигитално плаќање, приход, најсиромашни 40% (% возраст 15+),
- Направено или примено дигитално плаќање (% возраст 15+),
- Примено дигитални плаќања (% возраст 15+),
- Примено дигитални плаќања, приход, најсиромашни 40% (% возраст 15+),

---

<sup>205</sup> <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

<sup>206</sup> <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/global-findex/?page=1&ps=15&repo=global-findex>

- Примено плати: преку мобилен телефон (% возраст 15+),
- Користено мобилен телефон или интернет за проверка на салдото на сметката (% со финансиска институционална сметка 15+)

Емпириската анализа е фокусирана на следните региони:

- Источна Азија и Пацификот (исклучувајќи високодоходовни земји)
- Европа и Централна Азија (исклучувајќи високодоходовни земји)
- Високодоходовни земји
- Латинска Америка и Карибите (исклучувајќи високодоходовни земји)
- Среден Исток и Северна Африка (исклучувајќи високодоходовни земји)
- Јужна Азија
- Супсахарска Африка (исклучувајќи високодоходовни земји)

Регионалниот фокус овозможува детална анализа на тоа како микрофинансирањето функционира во различни економски, социјални и технолошки контексти. Преку емпириско испитување на интеракцијата помеѓу социјалното влијание, дигиталната иновација и комерцијалната одржливост, ова поглавје има за цел да ги открие клучни трендови, предизвици и можности кои го обликуваат секторот на микрофинансирање.

Дополнително, оваа емпириско истражување има за цел да придонесе со вредни сознанија за улогата на микрофинансирањето во поттикнување на финансиската инклузивност, намалувањето на сиромаштијата и одржливиот развој низ целиот свет.

5.1. Состојби и трендови на микрофинансирањето по региони, според различни критериуми

Микрофинансирањето претставува динамичен и комплексен сектор со значајни регионални разлики, кои се манифестираат преку различни финансиски перформанси и трендови. Анализата на состојбите и трендовите по региони, според клучни финансиски индикатори како што се повраток на активата (ROA) и повраток на сопствениот капитал (ROE) овозможува подлабоко разбирање на факторите што ја одредуваат профитабилноста, одржливоста и општествениот придонес на институциите за микрофинансирање (МФИ). Во продолжение се прикажуваат главните согледувања и регионални специфики според двата

критериума. Анализата на ROA во микрофинансискиот сектор открива значајни флукутации и регионални разлики, кои се резултат на комплексна интеракција меѓу макроекономски услови, регулаторна рамка, конкурентска структура и интерни практики на управување. Регионите како Источна Азија и Пацификот и Јужна Азија се издвојуваат со повисок и постабилен ROA, што се должи на повисоки стапки на економски раст, поддржувачки регулаторни политики и развиена претприемачка култура. Наспроти нив, Африка и Латинска Америка и Карибите се соочуваат со поголеми флукутации и периоди на негативен ROA, што укажува на предизвици како политичка нестабилност, недоволно развиени финансиски пазари и поголем удел на ранливи клиенти.

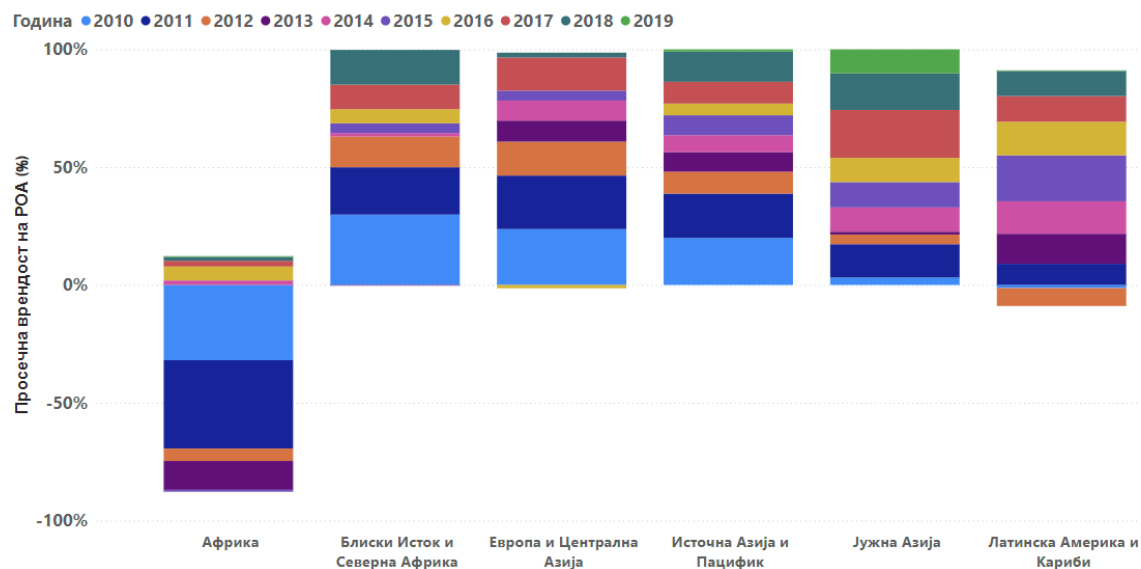
Временските трендови покажуваат дека глобалните економски шокови (на пр. финансиската криза од 2008 година) имаат значително влијание врз ROA, нагласувајќи ја ранливоста на МФИ на надворешни фактори. Од друга страна, ендогените фактори како квалитетот на кредитното портфолио и ефикасноста на трошоците се клучни за постигнување на конзистентна профитабилност. Позитивниот ROA е индикатор за финансиско здравје, што создава услови за привлекување на капитал, проширување на досегот и јакнење на отпорноста на МФИ. Регионалната хетерогеност бара приспособени стратегии, кои ги земаат предвид специфичните контексти и предизвици со кои се соочуваат МФИ во секој регион. Анализата на ROE дополнително ја потврдува динамичната природа на микрофинансискиот сектор, со значајни временски и регионални варијации. Источна Азија и Пацифик и Јужна Азија повторно се издвојуваат со повисок и постабилен ROE, додека Африка и Латинска Америка и Карибите се карактеризираат со поизразени флукутации и периоди на негативен ROE. Овие разлики, многу често, се резултат на различни нивоа на економски развој, регулаторни рамки, степенот на развиеност на финансиските пазари и степенот на конкуренција. Надворешните шокови, како глобални рецесии или промени во регулативата, имаат силно влијание врз ROE, но и интерните фактори како квалитетот на портфолиото и управувањето со ризикот се од суштинско значење. Одржливиот ROE е клучен за долгорочната одржливост и капацитетот на МФИ да го прошират својот досег и да привлечат дополнителни инвестиции. Регионалната хетерогеност на ROE ја нагласува потребата за развој на приспособени стратегии, кои ќе овозможат подобрување на финансиските перформанси и отпорноста на

МФИ во различни економски и регулаторни средини.

### 5.1.1. Состојби, трендови и анализа на микрофинансирањето по региони според повраток на активата (ROA)

Ефектите на повратот на средствата (ROA) забележани во секторот на микрофинансирање низ различни географски региони, се добиени преку глобална компаративна анализа на финансиските перформанси и оперативната ефикасност. Користејќи квантитативни податоци што опфаќаат една деценија, оваа анализа открива динамичен и хетероген приказ, карактеризиран со различни предизвици со кои се соочуваат институциите за микрофинансирање (МФИ) во постигнувањето конзистентни финансиски перформанси. Преку истражување на регионалните варијации, временските трендови и интеракцијата на егзогени и ендогени фактори, оваа анализа има за цел да обезбеди подлабоко разбирање на детерминантите на ROA во секторот на микрофинансирање и нивните импликации за одржливост и општествен придонес на МФИ.

**Графикон 1: Просечна вредност на ROA по региони и години**



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Анализата на временските трендови и регионалните разлики во повратот на средствата (ROA) на микрофинансиските институции (МФИ) открива значајни флукуации во текот на времето во сите разгледувани региони, со евидентирани периоди на позитивен раст и пад.

Графиконот открива изразени регионални разлики во перформансите на активата, што говори за различна фаза на институционален развој и ниво на пазарна консолидација на микрофинансиските институции. Африка покажува длабоко негативни вредности на ROA, дури и под  $-50\%$ , што сигнализира системски проблеми со ефикасноста, наплата на побарувања и управувањето со ризик. Оваа состојба најверојатно произлегува од високите оперативни трошоци, ограничената економија на обем и ниската платежна дисциплина на клиентите. Економски гледано, таквиот резултат укажува на недоволно искористување на средствата и зависност од надворешни извори на финансирање.

Блискиот Исток и Северна Африка прикажуваат умерено позитивен ROA со релативна стабилност. Овој регион се карактеризира со поизбалансирано управување со активата, но и со ниска стапка на раст, што ја ограничува можноста за зголемување на профитабилноста. Ваквите резултати се очекувани во институции кои работат во средини со политички и регулаторни неизвесности. Европа и Централна Азија демонстрираат стабилен и релативно висок ROA, што ја потврдува институционалната зрелост на микрофинансискиот систем во овој регион. Присуството на регулаторна транспарентност, диверзифицирани кредитни производи и интеграција со банкарскиот систем обезбедуваат ефикасно користење на активата. Источна Азија и Пацификот бележат високи и конзистентни позитивни вредности на ROA, што укажува на исклучителна оперативна ефикасност и висок степен на дигитална трансформација. Институциите од овој регион ја користат технологијата за намалување на трансакциските трошоци и за оптимизација на кредитните процеси, што резултира со надпросечни приноси. Јужна Азија исто така прикажува позитивни перформанси, со доминација на мали, но високо ефикасни микрофинансиски модели, најчесто базирани на социјални мрежи и групно кредитирање. Овој модел создава високо ниво на поврат на актива со ограничен ризик. Латинска Америка и Карибите бележат разновидни, но генерално позитивни вредности, што се должи на зрелоста на пазарот и способноста на институциите да ги балансираат социјалните и

комерцијалните цели. Негативните вредности во некои години се резултат на економски шокови и зголемени кредитни ризици, но генералниот тренд е стабилен и нагорен.

Придобивките од позитивен ROA се рефлектираат во зголемена способност за финансиско посредување, реинвестирање и институционален раст, што дополнително го засилува економскиот развој на регионот. Од друга страна, хроничната негативна вредност на ROA (како во Африка) е сигнал за неопходност од структурни реформи, подобрување на корпоративното управување и проширување на пристапот до модерни финансиски услуги.

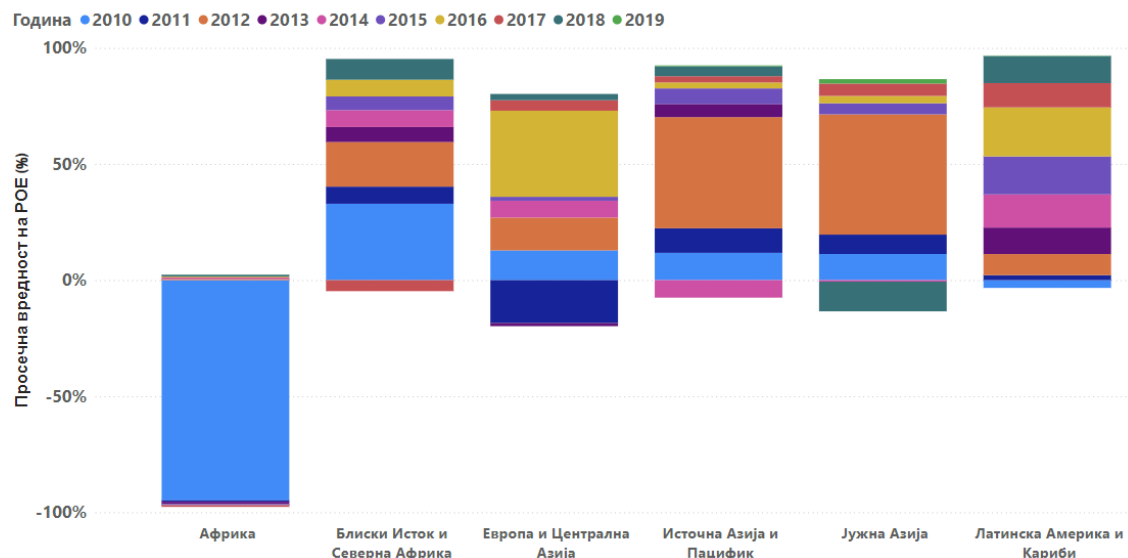
Долгорочната позитивност на ROA во повеќето региони ја потврдува растечката ефикасност и конкурентност на микрофинансискиот сектор на глобалниот финансиски сектор. Африка, спротивно на претходното, останува клучна точка за интервенција каде е потребна мултидимензионална поддршка и политички и технолошки иновации за да се овозможи поголема профитабилност и намалување на финансиските ризици. Графиконот сугерира дека институционалната зрелост, економската стабилност и примената на современи технологии имаат пресудна улога во обликувањето на профитабилноста и одржливоста на финансиските институции на глобално ниво. Набљудуваната хетерогеност на перформансите на ROA низ регионите го потенцира потребата за развој на приспособени стратегии кои ги земаат предвид специфичниот контекст и предизвици со кои се соочуваат МФИ во секој регион. Ова може да вклучува зајакнување на интерните практики за управување, приспособување или диверзификација на производите и услугите за да се подобрат финансиските перформанси и отпорноста. На пример, МФИ кои работат во нестабилни економски средини треба да усвојат поконзервативни практики за кредитирање и да ги зајакнат своите политики и стратегии за управување со ризикот, додека оние во постабилни економии може да имаат поголема флексибилност и да го продолжат растот и иновациите.

Следствено на тоа, МФИ мора да го приспособат своето работење на специфичните потреби и преференции на своите клиенти, кои може да варираат низ регионите. Ова може да вклучува, покрај микрокредитите и нудење на спектар на финансиски производи и услуги, како што се микроосигурување, штедни сметки, обука за финансиска писменост и слично.

### 5.1.2. Состојби, трендови и анализа на микрофинансирањето по региони според повраток на капиталот (ROE)

Влијанието на стапката за поврат на сопствениот капитал (РОЕ) ќе биде анализирано преку анализа на институциите за микрофинансирање (МФИ) во различни географски региони. Со цел да се овозможи глобална споредба на трендовите во профитабилност и одржливост, истражувањето се потпира на квантитативни податоци собрани во период од десет години. Резултатите укажуваат на динамична и диверсифицирана слика во секторот на микрофинансирање, карактеризирана со значајни варијации во успехот и предизвици со кои се соочуваат МФИ во остварувањето на стабилни финансиски резултати.

**Графикон 2: Просечна вредност на РОЕ по региони и години**



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Африка има екстремно негативен РОЕ, приближно околу  $-100\%$ . Ова укажува на системска слабост на микрофинансиските институции во континентот, поврзана со високи оперативни трошоци, слабост на капиталните пазари и ограничен пристап до стабилно финансирање. Емпириските студии покажуваат дека високите нивоа на неплатежоспособност и политичка нестабилност ја намалуваат довербата на инвеститорите,

што ја еродира капиталната основа на МФИ.<sup>207</sup>

Блискиот Исток и Северна Африка прикажуваат умерен позитивен ROE со големи годишни флукуации. Овие варијации сугерираат дека профитабилноста е циклична и зависна од политичко-економските услови, каде што институциите често се потпираат на донаторски фондови наместо на органски капитален раст. Европа и Централна Азија демонстрираат стабилна профитабилност со умерени годишни разлики, што ја рефлектира зрелоста на институционалната инфраструктура и понапредното управување со ризик. Во овие економии, микрофинансиските институции имаат изграден пристап до традиционалните банкарски системи, што ја намалува волатилноста на приносите.

Источна Азија и Пацификот и Јужна Азија прикажуваат висок и стабилен ROE, што укажува на здрав пазарен развој, широка клиентска база и ефективна употреба на дигитални технологии. Во овие региони, дигитализацијата ја зголемува оперативната ефикасност и го намалува ризикот од неплаќање, со што се подобрува односот меѓу приходите и капиталот.

Латинска Америка и Карибите имаат умерен, но конзистентен позитивен ROE, што се должи на долгогодишната комерцијализација на микрофинансискиот сектор. Регионалните институции се карактеризираат со високо ниво на конкуренција, иновации во производите и зрелост на регулаторната рамка, што им овозможува стабилни приноси на капитал.

Истражувањето на трендовите за секој регион открива нови сознанија. Иако повеќето региони покажуваат тенденција на раст на ROE во текот на деценијата, специфичните модели значително варираат. Некои региони, како што се Источна Азија и Пацифик, покажуваат релативно стабилен раст, додека други, како што се Латинска Америка и Карибите, доживуваат периоди на раст и пад. Ова сугерира дека факторите кои влијаат на ROE не се статични, туку еволуираат со текот на времето, барајќи од МФИ да ги приспособат своите стратегии и операции со цел да ја одржат профитабилноста во променливата околина. Понатаму, податоците откриваат дека интензитетот на флукуациите на ROE се разликува низ регионите, укажувајќи на различни степени на

---

<sup>207</sup> Milana, C., & Ashta, A. (2020). Microfinance and financial inclusion: Challenges and opportunities. *Strategic Change*, 29(3), 257-266.

отпорност на надворешни шокови и внатрешни предизвици.

Анализата го потенцира критичното значење на постигнување одржлив ROE за МФИ со цел да се обезбеди нивната долгорочна одржливост и капацитет за ефикасно служење на клиентите. Позитивен ROE им овозможува на МФИ да ги реинвестираат профитите, да го прошират своето досег до недоволно опслужените клиенти и да ја зајакнат својата финансиска позиција, со што придонесуваат кон отпорноста и одржливоста на секторот на микрофинансирање. Одржливата профитабилност им овозможува на МФИ да привлечат понатамошни инвестиции, да го подобрат својот оперативен капацитет и конечно да достигнат поголем број клиенти кои имаат потреба од финансиски услуги. Дополнително, повисок ROE може да служи како катализатор за привлекување инвестиции од различни извори, вклучувајќи приватни инвеститори, инвеститори со општествен придонес и институции за финансирање на развојот. Овој прилив на капитал може дополнително да го поддржи растот и да доведе до проширувањето на секторот на микрофинансирање, овозможувајќи им на МФИ да достигнат поголем број на клиенти и да го продлабочат своето социјално и економско влијание. Привлекувањето на капитал е од суштинско значење за МФИ за да ги зголемат своите операции, да инвестираат во нови технологии и да развијат иновативни производи и услуги кои ќе ги задоволат потреби на нивните клиенти.

Набљудуваната хетерогеност на перформансите на ROE низ регионите ја потенцира потребата за развој на приспособени стратегии кои ги земаат предвид специфичниот контекст и предизвици со кои се соочуваат МФИ во секој регион. Ова може да вклучува зајакнување на интерните практики за управување, приспособување на регулативата или диверзификација на производите и услугите за да се подобрат финансиските перформанси. На пример, МФИ кои работат во нестабилни економски средини може да треба да усвојат поконзервативни практики за кредитирање и да ги зајакнат своите политики и стратегии за управување со ризикот, додека оние во постабилни економии може да имаат поголема флексибилност да го продолжат растот и иновациите.

## 5.2 Анализа на социјалните ефекти на микрофинансирањето по региони

Во овој дел е трудот анализата е насочена кон врската помеѓу микрофинансирањето и општествената благосостојба во различни географски региони. Со користење на компаративен пристап, анализирани се иницијативите за микрофинансирање кои влијаат на поединци, заедници и економии.

Истражувањето е засновано на идентификување и компаративна анализа на шест клучни индикатори, низ коишто може да се набљудуваат социјалните последици на микрофинансирањето:

- **Заеми за здравствени или медицински цели, жени (% возраст 15+):**

Со испитување на процентот на жени кои користат микрокредити за здравствена заштита, може да се процени во која мера микрофинансирањето им овозможува да ја приоритезираат својата благосостојба и да донесуваат автономни одлуки во врска со нивното здравје. Регионалните варијации во овој индикатор може да откријат нерамноправност во родовата рамноправност, културните норми во врска со здравствената заштита на жените и ефикасноста на микрофинансирањето во предизвикувањето на овие норми.

- **Заеми за здравствени или медицински цели, приход, најсиромашни 40% (% возраст 15+):**

Овој индикатор ја покажува пресечна точка на сиромаштијата и здравјето, пристап до навремена и достапна здравствена заштита и често е значителен предизвик за осиромашените заедници. Со анализирање на користењето на микрофинансирањето за здравствени цели во рамките на најсиромашните 40% од населението, може да се процени во која мера овие иницијативи стигнуваат до оние кои имаат најмногу потреба и да се процени нивниот потенцијал, да се ублажи финансискиот товар на болеста. Оваа анализа е особено значајна во идентификувањето на региони каде микрофинансирањето ефикасно ги руши бариерите за пристап до здравствена заштита за најранливите категории на население.

- **Заеми од формална финансиска институција (% возраст 15+):**

Овој индикатор ја покажува финансиската инклузија во регионот и ја одразува целокупна продорност на формалните финансиски услуги и степен до кој поединците се интегрирани во финансиски систем. Регионалните нерамноправности во овој индикатор

може да укажат на различни нивоа на развој на финансиската инфраструктура, правната регулатива и присуството на институции за микрофинансирање кои активно го промовираат финансиското вклучување. Понатаму, оваа анализа може да открие во која мера микрофинансирањето придонесува за формализацијата на финансискиот сектор и намалување на потпирањето на неформални, и често експлоататорски практики за кредитирање.

- **Заеми од формална финансиска институција, приход, најсиромашни 40% (% возраст 15+):**

Овој индикатор дава подетална перспектива за финансиската инклузија со посебен фокус на најсиромашните слоеви на општеството. Пристапот до формален кредит може да биде значаен за осиромашените лица, обезбедувајќи им средства за инвестирање во приходи, градење на средства и излегување од циклусот на сиромаштија. Компаративна анализа на овој индикатор ќе открие регионални варијации во способноста на микрофинансирањето да ги опфати најсиромашните 40% од населението и да ја олесни нивната нагорна економска мобилност.

- **Заеми од формална финансиска институција, основно образование или помалку (% возраст 15+):**

Овој индикатор го истражува комплексното преплетување помеѓу образованието, финансиската писменост и пристапот до кредит. Поединците со ограничено образование може да се соочат со поголеми предизвици во пристапот на формалните финансиски институции и разбирањето на условите на кредитот. Анализата го идентификува степенот до кој институциите за микрофинансирање ефикасно ги задоволуваат потребите на овој дел од населението, потенцијално преку приспособени програми за финансиска писменост и поедноставени кредитни производи. Понатаму, индикаторот може да ја открие улогата на микрофинансирањето во промовирањето на доживотното учење и овластувањето на поединци со ограничено формално образование да донесуваат информирани финансиски одлуки.

- **Заеми од семејство или пријатели (% возраст 15+):**

Овој индикатор обезбедува значајна анализата на формалните модели на позајмување. Со испитување на застапеноста на неформалното кредитирање, може да се

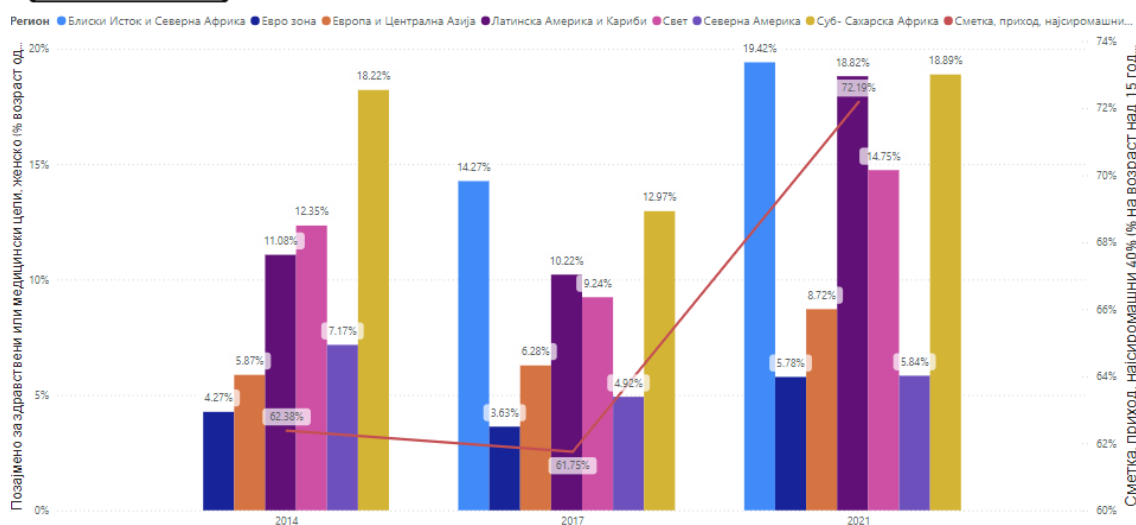
добијат информации за социјалната и културната динамика околу финансиската помош во заедниците. Споредувањето на ова со формалните модели на зајмување може да открие во која мера микрофинансирањето успешно ги интегрира поединците во формалниот финансиски систем и ги намалува нивната зависност од неформалните мрежи, што може да носи ризици како што се високи каматни стапки, социјални обврски и недостаток на правна заштита.

Преку темелно испитување на овие индикатори, ова поглавје има за цел да обезбеди сеопфатност на социјалните ефекти на микрофинансирањето во различни региони. Резултатите ќе придонесат со вредни информации за политичарите, практичарите во микрофинансирањето и истражувачите, информирајќи ги за имплементацијата на поефикасни и социјално одговорни интервенции во микрофинансирањето. Конечно, оваа анализа ќе придонесе кон поширокиот дискурс за улогата на микрофинансирањето во промовирањето на одржлив развој, намалувањето на сиромаштијата и поттикнувањето на социјалната инклузија.

#### 5.2.1. Анализа на социјалното влијание на микрофинансирањето по региони со фокус на пристап до здравствена заштита

Оваа анализа го истражува социјалното влијание на микрофинансирањето во различни региони, со посебен фокус на жени-заемопримачи кои користат микрокредити за здравствени цели. Податоците откриваат значајни трендови и нерамноправности, обезбедувајќи вредни информации за улогата на микрофинансирањето во промовирањето на финансиската инклузија и подобрувањето на здравствената состојба.

**Графикон 3: Заеми за здравствени или медицински цели, жени (% возраст 15+) и процент на просечни сметки годишно на најсиромашните 40% од населението**



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Согласно со претходниот графикон, анализата покажува дека постои значителна нерамномерност во процентот на жени кои позајмуваат пари за здравствени или медицински цели во различни региони. Од графиконот може да се забележи дека Супсахарска Африка конзистентно покажува највисок процент на жени кои позајмуваат за здравствени цели достигнувајќи 18,89% во 2021 година, што укажува на поголема зависност на жените од микрофинансирањето за решавање на здравствените потреби во овој регион, потенцијално поради ограничен пристап до формални здравствени системи или осигурување. Ова е значително повеќе од еврозоната зоната која има најнизок процент од 5,84 % во 2021 година, и кој покажува најнизок процент, што сугерира подобар пристап до алтернативни опции за финансирање на здравствената грижа. Доколку се анализира општо се забележува тенденција на раст во процентот на жени кои користат микрокредити за здравствени или медицински цели во повеќето региони во текот на времето. Овој тренд може да укажува на зголемена свесност и прифаќање на микрофинансирањето како одржливо средство за покривање на здравствените трошоци. Сепак, одредени региони, како

што е Северна Америка, забележителен е падот 7,17 % од 2014 на 4,92 во 2017 година, што наметнува потреба од понатамошно истражување на факторите кои придонесуваат за оваа промена.

Дадените податоци ја потенцираат клучната улога на микрофинансирањето во поддршката на најсиромашните сегменти на населението. Линијата на графиконот, која го претставува просекот на сметки кај најсиромашните 40%, покажува незначителен раст од 62,38.% во 2014 на 72,19.% во 2021, што може да сугерира дека иако позајмувањето за здравство се зголемува, вкупниот пристап до сметки за оваа група не расте со иста динамика. Овој резултат ја истакнува важноста на микрофинансирањето во обезбедувањето финансиски пристап до здравствена грижа за оние кои најмногу имаат потреба од тоа.

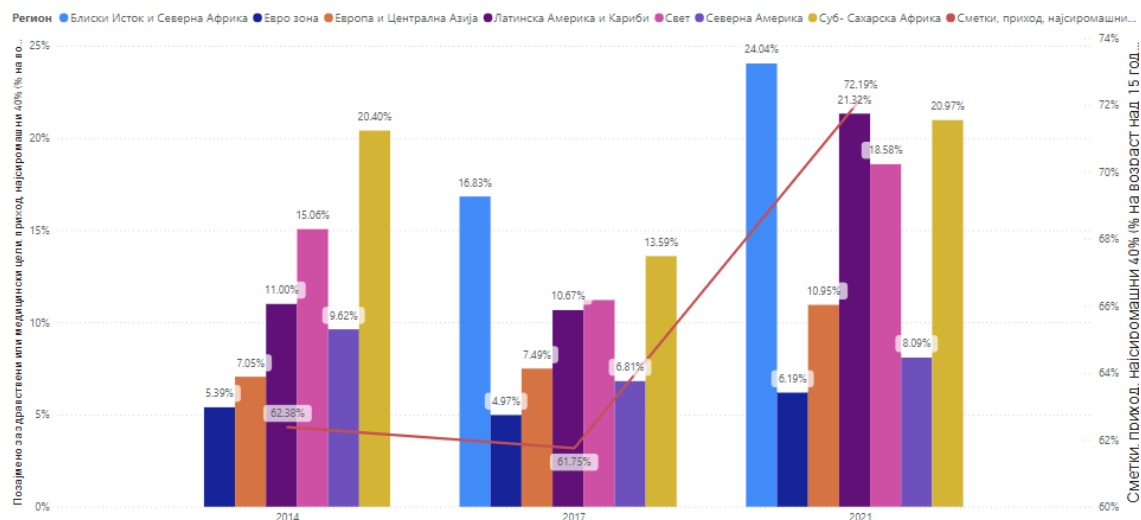
Анализата сугерира дека микрофинансирањето служи како критичен инструмент во финансирањето на здравствената грижа, особено во региони со недоразвиена здравствена инфраструктура или неадекватно осигурување. Со обезбедување пристап до кредит, микрофинансирањето ги овластува жените проактивно да управуваат со здравствени итни случаи и да бараат навремена медицинска помош, што потенцијално може да доведе до подобри здравствени исходи и општа благосостојба.

Зголемувањето на трендот во позајмувањето за здравствени цели може да се толкува како позитивен индикатор на социоекономскиот прогрес. Како што жените стекнуваат поголема финансиска автономија и свесност за здравствените опции, тие се повеќе склони да приоритизираат инвестиции во здравје за себе и своите семејства, придонесувајќи кон поздраво и попродуктивно општество.

Забележаните регионални нерамномерности го потенцираат значењето на развивање на приспособени микрофинансиски интервенции врз основа на уникатните потреби и предизвици на секој регион. Стратегиите треба да се фокусираат на зајакнување на здравствената инфраструктура, промовирање на здравствените осигурувателни шеми и обезбедување на обука за финансиска писменост за оптимизирање на влијанието на микрофинансирањето врз здравствените исходи. Во продолжение, се истражува социјалното влијание на микрофинансирањето во разновидни географски региони, со посебен акцент на тоа како микрокредитите се користат за здравствени цели, особено

фокусирајќи се на најранливите популации. Претставените податоци ги посочуваат клучните трендови и нерамномерности, обезбедувајќи вредни информации за улогата на микрофинансирањето во поттикнувањето на финансиската инклузивност и подобрувањето на здравствените исходи за оние кои најмногу имаат потреба.

**Графикон 4: Позајмено за здравствени или медицински цели, приход на најсиромашните 40% и процент на просечни сметки по година на најсиромашните 40% од населението.**



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Од графиконот се забележуваат нерамномерности во финансирањето на здравството низ регионите. Пропорцијата на клиенти кои позајмуваат пари за здравствени или медицински цели значително варира меѓу регионите, при што Супсахарска Африка конзистентно покажува највисок процент возрасни жени кои позајмуваат за медицински цели достигнувајќи 20,97% во 2021 година. Ова укажува на изразена зависност од микрофинансирањето за адресирање на здравствените потреби во овој регион, што најверојатно се должи на ограничената здравствена инфраструктура, пристапност и социјални мрежи за сигурност. Забележителни се ниските проценти на Блиски Исток и Северна Африка од 4,97% во 2017 на 6,19% во 2021 година што укажува на потенцијално поголем пристап до алтернативни механизми за финансирање на здравството или посилни системи за социјална заштита.

Понатаму, од прикажаниот графикон се забележува општ тренд на пораст во процентот на индивидуи кои користат микрокредити за здравство во повеќето региони, но оваа траекторија не е униформна. Така, Северна Америка покажува значителен раст од 21,32% во 2021 наспроти 10,29% во 2017 година, што може да вклучуваат еволуција на здравствените политики, економски флукуации или појава на алтернативни опции за финансирање за ранливите популации.

Податоците недвосмислено потврдуваат виталната улога на микрофинансирањето во поддршката на најекономски маргинализираните делови од население. Линијата на графиконот „Просекот на сметката, приход, најсиромашните 40%“ е во конзистентно се зголемува (62,38% во 2014 на 72,19% во 2021 година) и сугерира подобрување на финансиската вклученост, но не секогаш со ист интензитет како задолжувањето за здравство. Во некои региони, позајмувањето расте побрзо од финансиската инклузија што сигнализира поголема побарувачка за ликвидност.

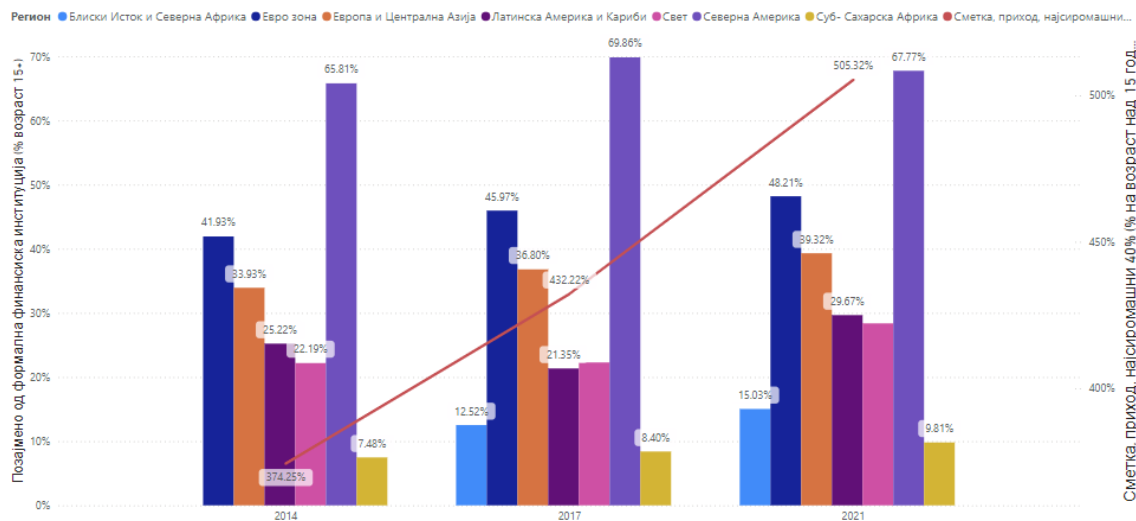
Анализата сугерира дека микрофинансирањето може да послужи како моќен инструмент за ублажување на здравствените нееднаквости со оспособување на најранливите со финансиските средства за пристап до есенцијални здравствени услуги. Овозможувајќи им да надминат финансиските бариери за здравствена заштита, микрофинансирањето може да придонесе за подобри здравствени исходи, намалени стапки на смртност и подобра општа благосостојба за оваа популација.

Набљудуваните регионални нерамномерности ја потцртуваат потребата од приспособени интервенции на микрофинансирање и политиките на државата. Стратегиите треба да приоритезираат зајакнување на здравствената инфраструктура, подобрување на пристапноста на здравствените услуги и промовирање на финансиската писменост меѓу ранливите популации за да се оптимизира влијанието на микрофинансирањето врз здравствените исходи.

## 5.2.2. Анализа на социјалното влијание на микрофинансирањето по региони со фокус на финансиска инклузија и социоекономски напредок

Оваа анализа ги истражува социјалните импликации на микрофинансирањето низ разновидни географски региони, фокусирајќи се на улогата на формалните финансиски институции во поттикнувањето на финансиската инклузија и промовирањето на социоекономскиот напредок. Претставените податоци ги идентификуваат клучните трендови и нерамномерности во однесувањето при позајмување, нудејќи значајни информации за финансискиот пристап до потребни средства и неговото влијание врз клиентите и заедниците.

**Графикон 5: Позајмување од формални финансиски институции и процент на просечни сметки по година на најсиромашните 40% од населението**



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Пропорцијата на клиенти кои се вклучуваат во формални финансиски институции преку добивање на кредити покажува значителна регионална хетерогеност. Супсахарска Африка конзистентно покажува најнизок процент од 9,81 % во 2021 наспроти 7,48% во 2014 година, сугерирајќи поголема зависност од формалните кредитни механизми за разни

финансиски потреби. Ова може да се припише на фактори како што се ограничениот пристап до неформални финансиски услуги, растечката доверба во формалните банкарски системи или концентрираните напори за проширување на финансиската инклузија во регионот. Ова е значително помалку од Европа и Централна Азија кои покажуваат значително зголемување на процентот во 2014 година е 25,30% , а во 2021 година е 39,31%, укажувајќи на потенцијална доминантност на алтернативни опции за финансирање или поголема преференција за користење на финансиски институции меѓу населението.

Тренд на пораст се забележува и во процентот на клиенти кои позајмуваат од формални финансиски институции во повеќето региони, одразувајќи позитивна промена кон поголема финансиска инклузија. Овој тренд веројатно произлегува од зголемената свесност за финансиските производи и услуги, подобрената достапност на банкарската инфраструктура и насочените иницијативи за подобрување на финансиската писменост. Забележителен е падот на Евроната од 33,93% во 2014 година на 15,03% во 2021 година, што бара понатамошно истражување на основните фактори кои го поттикнуваат оваа спротивност.

Добиените податоци од графиконот ја потенцираат критичната улога на микрофинансирањето во користењето на сметка од страна на економски ранливите сегменти на населението. „Просекот на сметка, приход, најсиромашните 40%“ расте од 37,42 % во 2014 година на 50,52 % во 2021 година, со врв од 69,86 % во 2017 година. Овој тренд укажува на напредок во финансиската вклученост, но преминот од сметка во активна употреба на формален кредит останува нерамномерно по региони. Во низа економии сметките најнапред служат како канал за плаќања и штедење, додека кредитот задоцнува поради повисок ризичен праг кај давателите и регулаторни ограничувања. Овој резултат ја потенцира важноста на микрофинансирањето во обезбедувањето патека кон финансиска инклузија за оние кои често се исклучени од традиционалните банкарски системи поради социоекономски бариери.

Растечкиот тренд во позајмувањето од формални финансиски институции може да се интерпретира како позитивен индикатор за економски раст и развој. Со зголемениот пристап до кредит, клиентите се подобро опремени да спроведуваат претприемачки напори, да инвестираат во образование и развој на вештини и да го подобрат својот животен

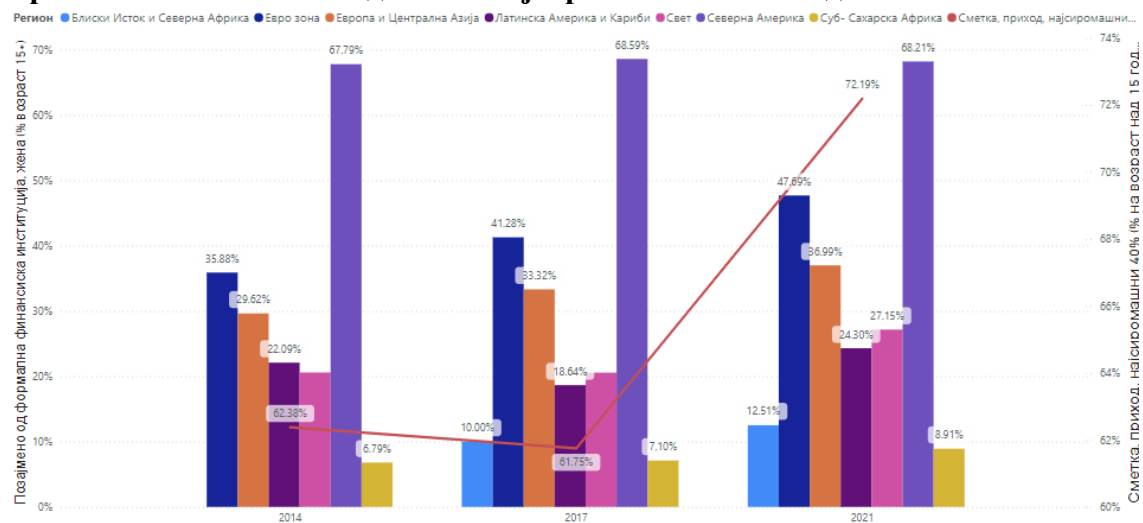
стандард, со што придонесуваат кон вкупниот економски напредок.

Забележаните регионални нерамнотежи го потенцираат значењето на развивање на контекстуално специфични стратегии за финансиска инклузија кои се приспособени на уникатните потреби и предизвици на секој регион. Политичките интервенции треба да приоритизираат зајакнување на финансиската инфраструктура, промовирање на финансиската писменост и образование, и адресирање на бариерите кои го отежнуваат пристапот до формални финансиски услуги, особено за маргинализирани заедници.

### 5.2.3. Анализа на социјалното влијание на микрофинансирањето по регион со фокус на формалната финансиска инклузија и намалување на сиромашното население

Оваа анализа се фокусира на социјалните импликации на микрофинансирањето низ разновидни географски региони, со посебен фокус на улогата на формалните финансиски институции во поттикнувањето на финансиската инклузија и промовирањето на социоекономското овластување.

**Графикон 6: Позајмено од формални финансиски институции жени и процент од просечните сметки по година на најсиромашните 40% од населението**



Извор.: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Во графиконот се прикажани регионалните нерамнотежи во формалниот финансиски пристап. Пропорцијата на индивидуи кои се вклучени во формалните финансиски институции преку добивање кредити значително варира меѓу регионите. Супсахарска Африка бележи многу низок процент на раст од 6,79% во 2014 година, на 8,91% во 2021 година, сугерирајќи поголема зависност од формалните кредитни механизми за разни финансиски потреби. Ова може да се припише на фактори како што се ограничен пристап до неформални финансиски услуги, растење на довербата во формалните банкарски системи или концентрираните напори за проширување на финансиската инклузија во регионот.

Спротивно на тоа, Европа и Централна Азија бележат највисок пораст од 29,62% во 2014 на 47,56% во 2021 година, укажувајќи на потенцијална доминација на алтернативни опции за финансирање или поголема достапност за утврдените финансиски институции меѓу населението.

Општа нагорна траекторија се забележува во процентот на клиенти кои позајмуваат од формални финансиски институции во повеќето региони, одразувајќи позитивна промена кон поголема финансиска инклузија. Оваа тенденција најверојатно произлегува од зголемената свесност за финансиските производи и услуги, подобрената достапност на банкарската инфраструктура и насочените иницијативи за подобрување на финансиската писменост. Забележителен е падот на Блискиот Исток и Северна Африка од 35,88% во 2014 година, на 12,51% во 2021 година, што бара понатамошно истражување на основните фактори кои го поттикнуваат ова отстапување.

"Просечното салдо на сметка, приход, најсиромашните 40%" конзистентно покажува поголем процент на позајмување од формални финансиски институции во споредба со вкупниот просек. Овие резултати ја истакнуваат важноста на микрофинансирањето во обезбедувањето пат кон финансиска инклузија за оние кои често се исклучени од традиционалните банкарски системи поради социоекономски бариери.

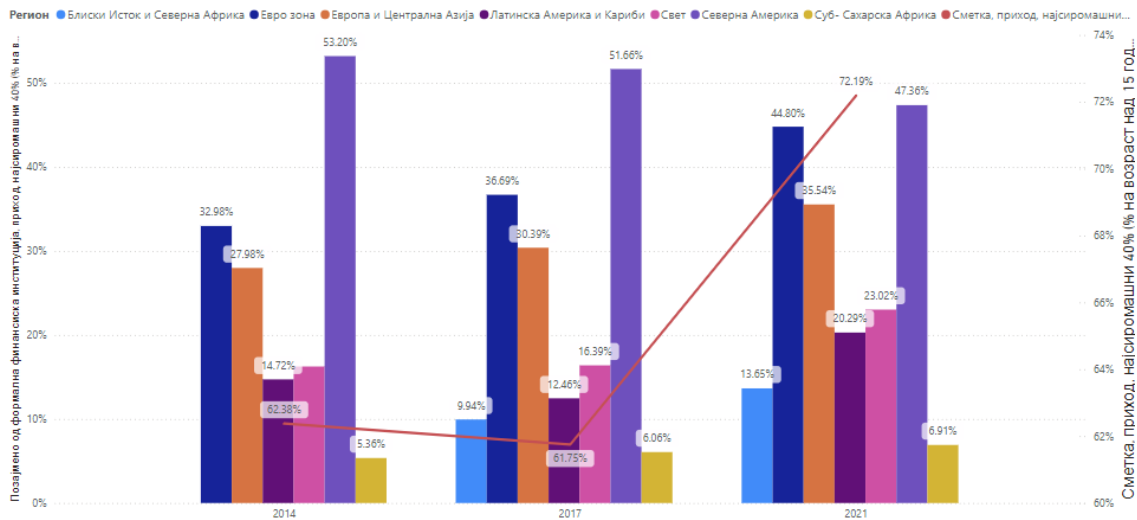
Резултатите од анализата укажуваат дека микрофинансирањето служи како витален инструмент за финансиската инклузија, особено во региони со недоразвиена финансиска инфраструктура или ограничен пристап до традиционалното банкарство. Со олеснување на пристапот до формален кредит, микрофинансирањето им овозможува на индивидуите да

учествуваат пополни во економијата, да инвестираат во својата иднина и да изградат финансиска отпорност против економските шокови.

Зголемувањето на задолжувањето од формални финансиски институции може да се толкува како поволен сигнал за економски раст и развој. Кога поединците имаат полесен пристап до кредит, тие полесно започнуваат претприемачки активности, вложуваат во образование и усовршување на вештини и го унапредуваат животниот стандард со што, кумулативно, придонесуваат и за поширок економски напредок. Воедно, изразените регионални разлики ја нагласуваат потребата од стратегии за финансиска вклученост приспособени на локалниот контекст. Политиките треба приоритетно да ја зајакнат финансиската инфраструктура, да промовираат финансиска писменост и образование и да ги надминат пречките за пристап до формални услуги, особено за маргинализираните заедници. Таквиот пристап овозможува растот на пристапот до кредит да се преточи во одржливи развојни резултати.

Оваа анализа ги истражува социјалните импликации на микрофинансирањето во разновидни географски региони, фокусирајќи се на улогата на формалните финансиски институции во поттикнување на финансиската инклузија и придонесот кон намалувањето на сиромаштијата.

## Графикон 7: Позајмено од формални финансиски институции за приход на најсиромашните 40% и процент на просечни сметки по година на најсиромашните 40% од населението



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Финансиската инклузија претставува клучен столб во современите развојни парадигми, со директни импликации врз економската отпорност и социјалната мобилност на домаќинствата. Овој дел од трудот ги анализира компаративните трендови во пристапот до формални финансиски услуги кај најсиромашните 40% од населението, со цел да се евалуира динамиката и регионалните диспаритети во периодот 2014-2021 година. Деталната анализа на презентираните податоци открива два различни, но меѓусебно поврзани тренда во доменот на финансиската инклузија кај најсиромашните 40% од населението во периодот 2014-2021 година.

Првиот и најпечатлив тренд се однесува на поседувањето сметка. По периодот на релативна стагнација помеѓу 2014 (62,38%) и 2017 година (61,75%), се забележува драматичен и брз пораст во 2021 година, кога овој индикатор достигнува 72,19%. Овој скок од преку 10 процентни поени за само четири години претставува најзначајната динамика во целиот анализиран временски опсег. Спротивно на ова, стапката на формално позајмување покажува поумерен, но континуиран раст на глобално ниво, зголемувајќи се од 12,38% во 2014 на 20,29% во 2021 година.

На регионално ниво, се забележуваат значајни нееднаквости кои укажуваат на хетерогеноста на финансиските системи. Регионот на Латинска Америка и Карибите

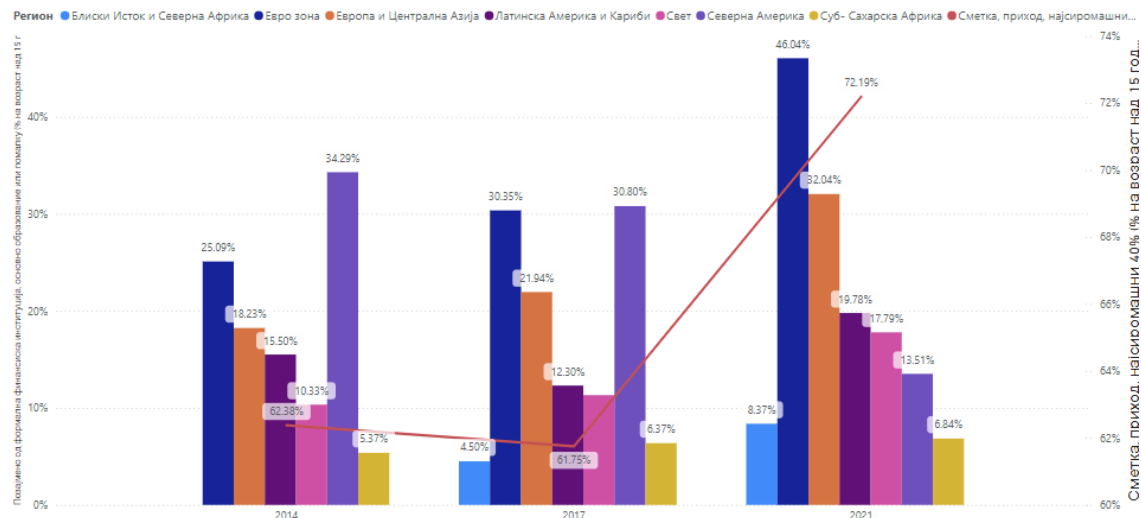
конзистентно се издвојува со убедливо највисока стапка на формално позајмување, која иако бележи благ пад, останува исклучително висока (од 53,20% на 47,36%). Ова е во остар контраст со глобалниот просек. Истовремено, регионот на Супсахарска Африка покажува најголем релативен напредок во формалното позајмување, со раст од 14,72% на 23,02%, што сугерира забрзување на финансиската пенетрација. Забележителен е и солидниот раст во Евроната (од 32,98% на 44,80%), што покажува дека предизвиците на финансиската инклузија се релевантни и во развиените економии.

Постои јасен позитивен тренд во глобалната финансиска инклузија. Процентот на возрасни лица со пристап до формални финансиски институции пораснал од 62.38% во 2014, на 61.75% во 2017, по што следи експоненцијален скок на 72.19% во 2021 година. Овој пораст сугерира засилено темпо на инклузија, возможно како резултат на дигитализацијата и појавата на нови модели на мобилно банкарство и финансиски технологии. Зголемениот пристап до формални финансиски услуги за најсиромашните 40% може да ја подобри нивната финансиска отпорност на економските шокови и непредвидените околности. Штедните сметки, осигурителните производи и другите финансиски услуги понудени од микрофинансиските институции можат да обезбедат безбедносна мрежа и да помогнат во ублажување на влијанието на финансиските ранливости со кои често се соочуваат ниско-приходните домаќинства.

#### 5.2.4. Анализа на социјалното влијание на микрофинансирањето по региони со фокус на финансиската инклузија преку образование

Оваа анализа ги истражува социјалните импликации на микрофинансирањето во различни географски региони, фокусирајќи се на врската меѓу нивото на образование и пристапот до формални финансиски институции. Претставените податоци ги покажуваат клучните трендови и диспаратети при позајмувањето кај лицата со основно образование или пониско, нудејќи значајни информации за улогата на микрофинансирањето во промовирање на финансиската инклузија и социоекономскиот напредок за оваа специфична демографска група.

**Графикон 8: Позајмувано од формални финансиски институции, на популација со основно образование или пониско и процент на просечни сметки по година на најсиромашните 40% од населението**



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Графиконот ја прикажува динамиката на процентот на возрасна популација што има сметка во финансиска институција според главен извор на приход за најсиромашните 40 проценти по региони, за трите години: 2014, 2017 и 2021 година. Во 2014 година, највисока финансиска инклузија се забележува во Еврозона (25%), додека Светот во целина има значително пониска вредност (5,37%), а Супсахарска Африка има најниска поделба (0%). Во 2017 година, забележлива е растечка тренд во повеќето региони, со јасно водство на Еврозона (30,35%) и Латинска Америка и Карибите (30,8%), додека Светот останува на ниско ниво (4,5%). Во 2021 година, доаѓа до значаен пораст на финансиска инклузија во еврозона (46%) и драстичен скок во Северна Америка, која достигнува 72,19%, што укажува на силна дигитализација и опфат на формални финансиски услуги.

Анализата покажува дека најразвиените региони (Еврозона, Северна Америка) се издвојуваат со значително повисоки стапки на финансиска инклузија низ годините, додека другите региони напредуваат поспоро. Стапката на сметки меѓу најсиромашните 40% расте во поголемиот дел од регионот, но глобалната дисперзија, проследена со ниски вредности во Супсахарска Африка, покажува дека нееднаквоста во пристапот до формални

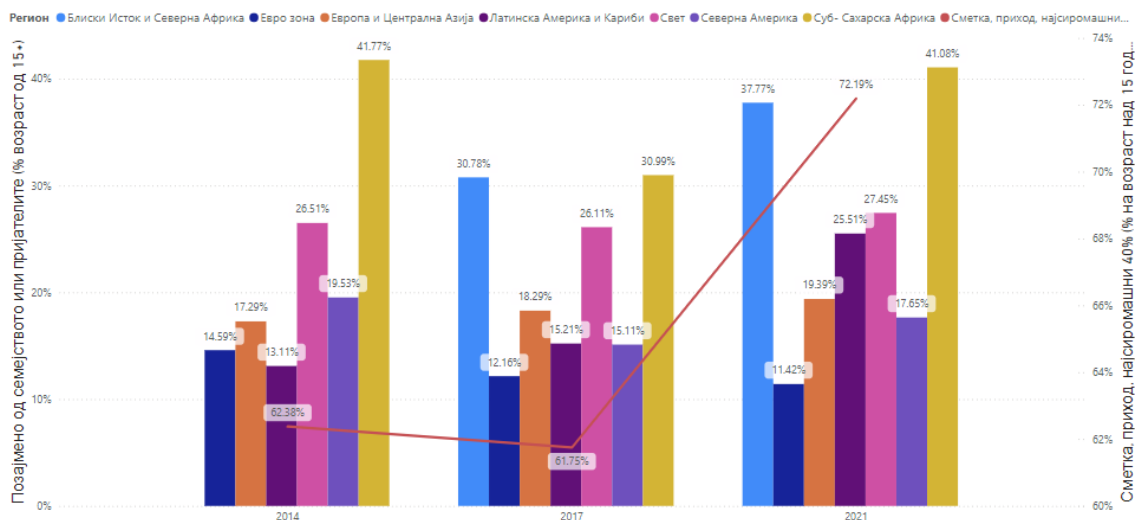
финансиски услуги останува изразена. Трендовите за 2021 година нагласуваат дека глобалниот напредок не е рамномерно распределен: лидерите доживуваат експанзија, додека регионите со ниски почетни вредности се соочуваат со предизвици на системски и институционален развој на финансиската инфраструктура.

Микрофинансиските институции играат суштинска улога во процесот на проширување на финансиската инклузија кај популацијата со пониско или само основно образование. Овие лица најчесто се соочуваат со институционални и пазарни пречки при пристап до формалните банкарски услуги, што ги ограничува нивните можности за економска интеграција и за развој на сопствени капацитети. Обезбедувајќи флексибилни и приспособени кредитни производи, микрофинансиските субјекти го олеснуваат пристапот до финансиски средства за оваа демографска група, директно поттикнувајќи индивидуални инвестиции, создавање средства и диверзификација на извори на доход. Покрај тоа, подобриот пристап до формален кредит, овозможен преку микрофинансирањето, придонесува за засилување на учеството на овие лица во економскиот живот на заедницата, со што се намалуваат нееднаквостите произлезени од образовниот статус и се стимулира социоекономски напредок.

Емпириските податоци укажуваат дека овие процеси ефективно доведуваат до намалување на сиромаштијата и јакнење на социоекономската стабилност во општеството. Оттука, микрофинансиските интервенции треба да се оценуваат како дел од поширокиот пакет политики за унапредување на инклузивниот економски раст и остварување на одржлива развојна инфраструктура во земјите со ниско ниво на финансиска интеграција.

Во продолжение е дадена анализа за социјалната импликација на микрофинансирањето во различни географски региони, со фокус на улогата на неформалните финансиски мрежи, особено позајмувањето од семејство и пријатели, во поддршката на индивидуите и заедниците. Претставените податоци ги осветлуваат клучните трендови и нерамнотежи во ова неформално позајмувачко однесување, нудејќи вредни информации за динамиката на системите за социјална поддршка и нивната интеракција со формалните финансиски институции.

## Графикон 9: Позајмување од семејство или пријатели и процент од просечниот број на сметки годишно на најсиромашните 40% од населението



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Во последните две децении, прашањето за финансиска инклузија и зависност од неформални извори на приходи, како поддршка од семејство и пријатели, сè повеќе се наметнува како клучна тема при анализата на глобалните економски и социјални развојни разлики.

Анализата на прикажаниот графикон ги споредува трендовите на примање финансиска помош од семејството или пријатели кај лица над 15 години во различни региони за годините 2014, 2017 и 2021, како и уделот на тие средства во приходите на најсиромашните 40% од светската популација. Резултатите јасно ја илустрираат разноликоста меѓу регионите каде што Супсахарска Африка систематски бележи највисоки проценти на лица кои се потпираат на семејна или пријателска поддршка, со вредности над 40% во 2014 и 2021 година. Еврозоната и Северна Америка покажуваат значително помала зависност, каде само околу 11–17% добиваат ваков тип помош, што обично сигнализира развиени формални системи за економска поддршка. Латинска Америка и Кариби се движат помеѓу 19% и 27%, со забележлив раст до 2021 година.

Во периодот што е анализиран, се забележува раст на учеството на примени средства преку сопствени банкарски сметки кај најсиромашните 40% – од 62.38% во 2014, преку

61.75% во 2017 година, достигнувајќи 72.19% во 2021 година. Овој тренд укажува на успешни политики за финансиска инклузија, како и на технолошки напредок што овозможува поголема автономија во управувањето со личните финансии. Ваквите промени се најизразени во развиениот свет, додека најсиромашните региони и понатаму остануваат зависни од неформални финансиски извори.

Разновидноста во резултатите отвора простор за понатамошни истражувања за врската меѓу финтек развојот, образованието и пристапот до формални финансиски услуги во различни региони. Ова е особено важно бидејќи софистицираноста на финтек услугите и нивната достапност може да влијаат различно врз финансиската инклузија, зависно од степенот на дигитална финансиска писменост, социоекономските карактеристики и инфраструктурните разлики по региони. Разбирањето на овие динамики е клучно за креирање ефективни социјални и економски политики кои ќе ја намалат финансиската нееднаквост и ќе ја засилат економската отпорност на најранливите групи. Особено, политиките што поттикнуваат дигитална финансиска едукација и развој на финтек капацитети кај руралното население, жените и младите покажуваат потенцијал за подобрување на нивниот пристап до банковни и други финансиски услуги. Дополнително, интеграцијата на финтек-услуги во постојните финансиски структури може да овозможи поголема транспарентност и побрз раст на одржлива финансиска инклузија, што е од суштинско значење за намалување на економските празнини помеѓу различни демографски и географски групи.

### 5.3. Анализа на комерцијалните ефекти на микрофинансирањето по региони

Во продолжение се префрла фокусот од социјалните влијанија на микрофинансирањето на неговите комерцијални импликации, истражувајќи како пристапот до кредит влијае на економското однесување и финансиските исходи во различни региони. Со цел да се анализира подалеку од традиционалните метрики на квалитетот на кредитното портфолио и профитабилноста, во анализата се опфатени пошироките комерцијални ефекти на микрофинансирањето врз индивидуите и заедниците. Со примена на компаративен метод, целта е да се откријат регионалните варијации во комерцијализацијата на микрофинансирањето и да се идентификуваат факторите кои придонесуваат за неговиот

успех или го спречуваат неговиот напредок.

Истражувањето е засновано на компаративна анализа на шест клучни индикатори, од кои секој поединечно истакнува уникатна перспектива на комерцијалните димензии на микрофинансирањето:

- Поседување кредитна картичка (% лица на возраст 15+):

Поседувањето кредитна картичка може да значи желба да се ангажира со формалниот финансиски систем и ниво на доверба во финансиските институции. Регионалните варијации во овој индикатор може да одразуваат разлики во финансиската писменост, регулативата на потрошувачкиот кредит и достапноста на производи на кредитни картички приспособени на потребите на разновидни популации, вклучувајќи ги и оние традиционално исклучени од мејнстрим финансиите.

- Поседување кредитна картичка, приход, најсиромашните 40% (% лица на возраст 15+):

Овој индикатор посебно испитува поседување кредитни картички меѓу најекномски ранливите сегменти на општеството. Пристапот до кредитни картички може да биде особено значаен за сиромашните, обезбедувајќи им мрежа за безбедност во итни случаи, средство за израмнување на потрошувачката и можност да изградат позитивна кредитна историја. Компаративната анализа на овој индикатор ќе открие регионални нерамнотежи во инклузивноста на пазарот на кредитни картички и степенот до кој иницијативите за микрофинансирање го олеснуваат пристапот до кредит за најсиромашните 40%.

- Поседување дебитна картичка (% лица на возраст 15+):

Овој индикатор одразува застапеност на трансакциските сметки и користењето на електронските платни системи. Поседувањето дебитна картичка може да означува поместување од трансакциите базирани на готовина, водејќи кон зголемена ефикасност, транспарентност и безбедност во финансиските трансакции. Регионалните варијации во овој индикатор може да бидат индикативни за различни нивоа на технолошка инфраструктура, дигитална писменост и достапност на достапни банкарски услуги. Анализирањето на овој индикатор ќе обезбеди информации за улогата на микрофинансирањето во промовирањето на финансиската дигитализација и проширувањето на пристапот до модерните платни системи.

- Поседување дебитна картичка, приход, најсиромашните 40% (% лица на возраст 15+):

Овој индикатор длабоко се занимава со прашањето за финансиска инклузивност со посебно испитување на поседувањето дебитни картички меѓу најсиромашните 40% од населението. Пристапот до трансакциски сметки и дебитни картички може да биде трансформативен за осиромашените индивидуи, овозможувајќи им да учествуваат поцелосно во формалната економија, да пристапат до владините бенефиции електронски и да изградат финансиска самостојност. Компаративна анализа на овој индикатор ќе открие регионални варијации во достапноста на основните банкарски услуги за сиромашните и степенот до кој микрофинансирањето го премостува дигиталниот јаз.

- Заштедено каков било износ на пари, приход, најсиромашните 40% (% лица на возраст 15+):

Овој индикатор го забележува штедењето на најсиромашните популации на општеството, истакнувајќи ја нивната способност да акумулираат средства и да изградат финансиска отпорност. Штедењето е клучно за надминување на економските шокови, инвестирање во образование или здравје и планирање за иднината. Анализирањето на овој индикатор во различни региони ќе ја открие ефикасноста на микрофинансирањето во промовирањето на културата на штедење меѓу сиромашните и поттикнувањето на финансиската сигурност.

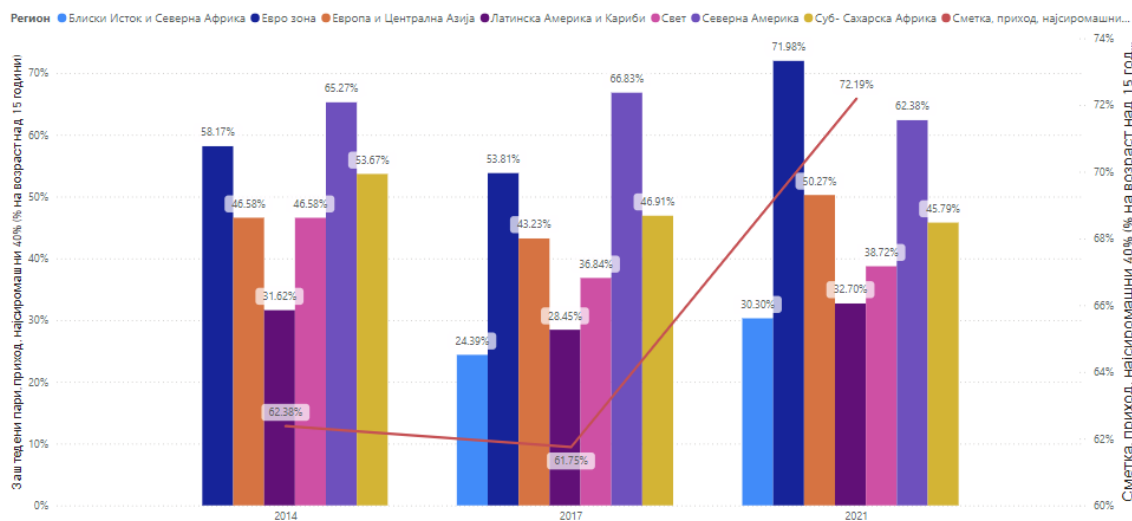
- Заштедено во финансиска институција (% лица на возраст 15+):

Овој индикатор обезбедува поширока перспектива на штедењето со испитување на процентот на индивидуи кои користат формални финансиски институции за своите потреби за штедење. Штедењето во финансиска институција нуди сигурност, пристап до каматна добивка и можности за финансиски раст. Регионалните варијации во овој индикатор може да бидат под влијание на фактори како што се довербата во финансиските институции, достапноста на соодветни производи за штедење и досегот на иницијативите за микрофинансирање кои промовираат формални механизми за штедење. Преку компаративна анализа на горенаведените индикатори, оваа потточка има за цел да обезбеди сеопфатно разбирање на комерцијалните ефекти на микрофинансирањето во различни региони. Анализата ќе придонесе кон појасно разбирање на улогата на микрофинансирањето во поттикнувањето на инклузивниот економски раст, промовирањето на финансиската стабилност и овластувањето на индивидуите да ги постигнат своите економски аспирации.

### 5.3.1. Анализа на комерцијалните ефекти од микрофинансирањето по региони со фокус на растот на заштедите и формалната финансиска интеграција

Со истражувањето на растот на заштедите и формалната финансиска интеграцијасе настојува да се продлабочат разбирањата за економските и социофинансиските ефекти од микрофинансирањето во различни географски и институционални контексти, при што се анализира критичната улога на формалните финансиски институции во стимулирањето на заштедните и проширувањето на финансиската инклузивност како инструмент за одржлив развој и намалување на сиромаштијата.

**Графикон 10: Заштеда на парични средства, приход на најсиромашните 40% (% лица над 15-годишна возраст)**



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Анализата во презентираниот графикон овозможува споредбена процена на уделот на активности како формални и неформални финансиски извори на приход кај

најсиромашните 40% од лицата над 15 години во различни светски региони, за три временски точки: 2014, 2017 и 2021. Особено се анализираат: Блискиот Исток и Северна Африка, Евроната, Европа и Централна Азија, Латинска Америка и Кариби, Северна Америка, Супсахарска Африка и глобалниот просек.

Резултатите укажуваат на значајни регионални разлики во динамиката на приходите:

- Супсахарска Африка бележи константен раст на уделот на неформални извори, од 58.17% (2014) до 71.98% (2021), што ја истакнува улогата на алтернативни механизми за преживување каде формалниот сектор е речиси недостапен.
- Латинска Америка и Кариби стартува со највисок удел (65.27% во 2014), достигнувајќи врв во 2017 (66.83%), а потоа се стабилизира на 62.38% во 2021. Ова укажува на стабилна структура каде неформалната економија останува доминантен извор на приход кај сиромашните.
- Евроната, Европа и Централна Азија, како и Северна Америка имаат значително пониски удели, помеѓу 28–32%, што рефлектира хомоген пристап до формални финансиски услуги и развиени механизми за социјална заштита.
- На глобално ниво, процентот е стабилен, но бележи благ пораст од 45.87% (2014) до 50.27% (2021), што е индикативно за умерена, но константна транзиција кон формализација на приходите.

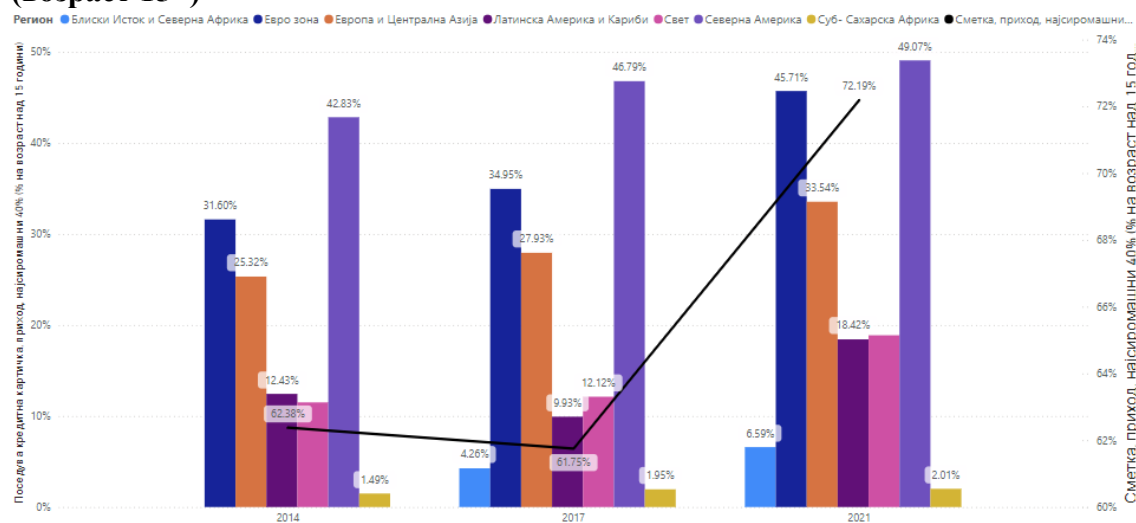
Трендот на раст на процентот на лицата со сопствени банкарски сметки кај најсиромашните 40% укажува дека, и покрај споредбено високата зависност од неформални извори, постои забрзан напредок кон финансиска инклузија од 62.38% (2014), преку 61.75% (2017), до 72.19% (2021). Овој позитивен тренд се поклопува со глобални политики за дигитализација на банкарските услуги и олеснет пристап до формалното финансиско посредување.

Резултите од анализата укажуваат на јасни регионални разлики и, иако формалната финансиска инклузија прогресира, неформалните извори остануваат суштински за преживување кај најсиромашните слоеви на населението, особено во најранливите региони. Ова ја нагласува потребата од мултидимензионални политики кои ќе го поттикнат пристапот до формални услуги, во синергија со локалните модели за егзистенција, во насока на намалување на економските нееднаквости и поттикнување одржлив развој.

### 5.3.2. Анализа на комерцијалните ефекти на микрофинансирањето по региони со фокус на зголемување на пристапот до кредитни картички и формалното кредитирање

Оваа анализа длабински се занимава со комерцијалните ефекти на микрофинансирањето низ различни географски региони, фокусирајќи се на улогата на формалните финансиски институции во проширувањето на пристапот до кредитни картички и формални кредитни механизми.

**Графикон 11: Сопственост на кредитна картичка, приход, најсиромашни 40% (возраст 15+)**



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Анализата на графиконот го прикажува процентот на возрасни лица (над 15-годишна возраст) со кредитна картичка низ различни светски региони во 2014, 2017 и 2021 година, како и движењето на финансиската инклузија кај најсиромашните 40% од популацијата. Од резултатите се забележува значителен пораст на финансиска инклузија во

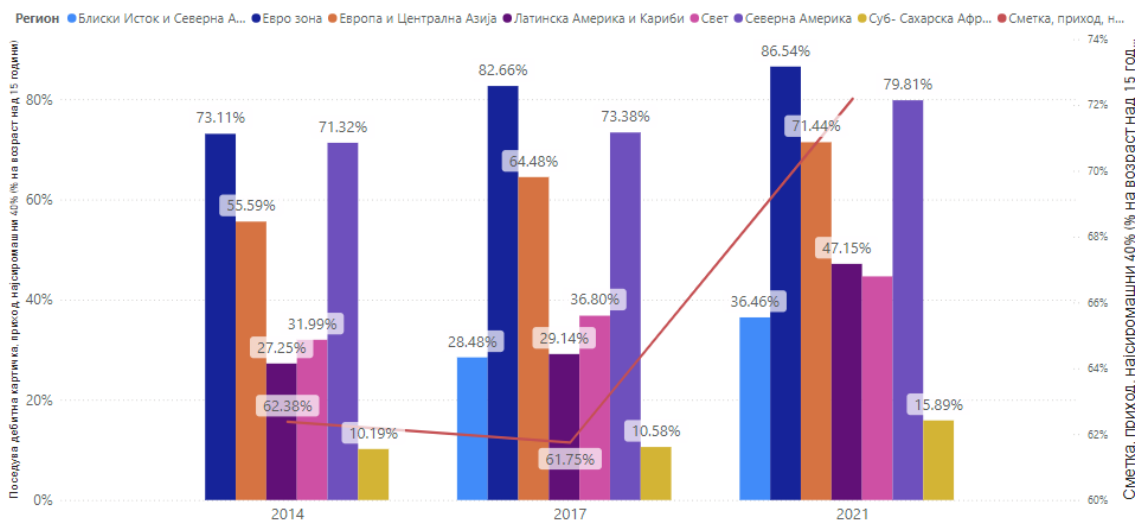
развиените региони, како Северна Америка и Европа, каде учеството достигнува до 83.54% и 33.54% во 2021 година, за разлика од Супсахарска Африка и Латинска Америка и Карибите, каде вкупното учество останува ниско (до 2.01% и 18.42% во 2021). Процентот на најсиромашните 40% граѓани со пристап до сметки и приходи глобално расте од 42.83% во 2014 до 72.19% во 2021, што укажува на успешни светски напори за поголема финансиска инклузија на маргинализираните слоеви. Сепак, регионалните разлики остануваат големи, што упатува на потреба од дополнителни инвестиции, дигитализација, едукација и инфраструктура во најзапоставените региони.

Резултатите од анализата покажуваат дека иако се подобрува пристапот до финансиски услуги глобално, развиените држави значително предничаат во споредба со економски послаби региони. Постојниот раст кај најсиромашните слоеви е позитивен показател за намалување на нееднаквоста, но бара понатамошни стратешки интервенции за да се намалат разликите и да се овозможи економско јакнење на сите групи.

### 5.3.3. Анализа на комерцијалните ефекти од микрофинансирањето по региони со фокус на користењето на дебитните картички и финансиска инклузија

Во овој дел се опфатени комерцијалните ефекти од микрофинансирањето во различни географски региони, со фокус на улогата на формалните финансиски институции во проширувањето на пристапот до дебитните картички и промовирањето на финансиската инклузија. Претставените податоци ги претставуваат клучните трендови и нерамнотежи во сопственоста на дебитните картички, нудејќи значајн информации за патот до финансискиот пристап и неговите импликации за индивидуалното економско овластување и поширокиот економски развој.

**Графикон 12: Сопственост на дебитна картичка, приход, најсиромашни 40% (% лица на возраст 15+)**



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Графиконот ја прикажува динамиката на остварениот приход на популацијата над 15 години, во различни светски региони, за периодите 2014, 2017 и 2021 година. Резултатите покажуваат дека во развиените региони, како Еврозоната и Европа и Централна Азија, се забележува висок и растечки удел на популација со значаен приход од 73.11% во 2014 година до 86.54% во 2021 година. Сличен позитивен тренд се регистрира и во Латинска Америка и Карибите, каде учеството расте од 71.32% на 79.81%. Северна Америка покажува умерен, но значаен раст, со стапки од 31.99% во 2014 до 47.15% во 2021 година. Спротивно на тоа, региони како Блискиот Исток и Северна Африка, како и Супсахарска Африка, се карактеризираат со ниски вредности и бавен напредок, што укажува на ограничен пристап до добро платено работно место и структурни економски бариери.

Овие резултати потврдуваат постоење на значајни регионални разлики во економската моќ и пристапот до висок приход, како и тенденција на зголемување во развиените региони. Добиените податоци укажуваат на потреба од понатамошни истражувања за факторите кои влијаат врз економската нееднаквост и ефективни стратегии за унапредување на пазарот на труд во најранливите региони.

#### 5.4. Анализа на ефектите од дигитализацијата на микрофинансирањето според региони

Оваа подточка го истражува растот на пресекот помеѓу микрофинансирањето и дигиталната технологија, испитувајќи како дигиталната трансформација го преобликува микрофинансирањето и финансиската инклузија во различни региони. Растот на мобилното банкарство, дигиталните платформи за плаќање и другите технолошки иновации создадоа огромни можности за проширување на досегот, ефикасноста и влијанието на микрофинансиските услуги. Со примена на компаративен пристап, целта е анализа на различните степени на дигитална адаптација во рамките на секторот за микрофинансирање во различни региони, идентификувајќи ги факторите кои ја поттикнуваат или го попречуваат оваа трансформација.

Истражувањето е засновано на компаративна анализа на седум клучни индикатори, од кои секој овозможува да се набљудува дигиталната трансформација на микрофинансирањето:

- Извршено дигитално плаќање (% на возраст 15+):

Овој индикатор ја забележува општата адаптација на дигиталните системи за плаќање во еден регион, одразувајќи го степенот до кој индивидуите го прифаќаат дигиталното финансиско работење. Регионалните варијации во овој индикатор може да бидат под влијание на фактори како што се пристапот до технологија, дигиталната писменост и достапноста на кориснички дигитални платформи за плаќање. Анализата на овој индикатор обезбедува информации за прогресот на дигиталната финансиска инклузија и улогата на микрофинансирањето во промовирањето на употребата на дигиталните плаќања.

- Извршено дигитално плаќање, приход, најсиромашни 40% (% на возраст 15+):

Овој индикатор посебно ги испитува адаптациите на дигиталните плаќања меѓу најсиромашните сегменти на општеството. Пристапот до дигиталните финансиски услуги може да биде особено потребен за сиромашните, нудејќи им безбеден и удобен начин да ги управуваат своите финансии, да пристапат до државните бенефиции и да учествуваат во дигиталната економија. Компаративната анализа на овој индикатор ќе открие регионални

нерамнотежи во инклузивноста на дигиталниот финансиски екосистем и степенот до кој иницијативите за микрофинансирање го олеснуваат пристапот до дигиталните алатки за плаќање за најсиромашните 40%.

- Извршено или примено дигитално плаќање (% на возраст 15+):

Овој индикатор обезбедува поширока перспектива на дигиталната финансиска ангажираност, опфаќајќи ги и испраќањето и примањето на дигитални плаќања. Тој го прикажува протокот на дигиталните трансакции во еден регион и степенот до кој индивидуите се интегрирани во дигиталната економија. Регионалните варијации во овој индикатор може да бидат показателни за различните нивоа на развој на дигиталната инфраструктура, регулаторните рамки и присуството на институции за микрофинансирање кои активно ги промовираат дигиталните финансиски услуги.

- Примено дигитално плаќање (% на возраст 15+):

Овој индикатор се фокусира посебно на страната на користење на дигиталните трансакции, истакнувајќи ја способноста на индивидуите да примаат средства електронски. Ова е особено релевантно за клиентите на микрофинансирање кои може да се потпираат на дигиталните плаќања за исплата на кредити, трансфери или државни трансфери. Анализата на овој индикатор во различни региони ќе открие степенот до кој дигиталните системи за плаќање ги олеснуваат ефикасните и безбедните трансфери на средства, особено за ранливите популации.

- Примено дигитално плаќање, приход, најсиромашни 40% (% на возраст 15+):

Овој индикатор продлабочува во прашањето за дигиталната финансиска инклузија со посебно испитување на примањето на дигитални плаќања меѓу најсиромашните 40% од населението. За осиромашените индивидуи, примањето на плаќања дигитално може да го намали потпирањето на готовината, да ја подобри финансиската сигурност и да го олесни пристапот до основните услуги. Компаративната анализа на овој индикатор ќе открие регионални варијации во пристапноста на дигиталните системи за плаќање за сиромашните и степенот до кој микрофинансирањето го премостува дигиталниот јаз.

- Примено плата: преку мобилен телефон (% на возраст 15+):

Овој индикатор ја забележува употребата на мобилниот паричник за исплата на плати, истакнувајќи ја растечката тенденција на дигитализација на процесите на плаќање

на плати. Примањето на плати преку мобилен телефон може да обезбеди поголема погодност, сигурност и финансиска контрола за вработените, особено во региони со ограничен пристап до традиционалните банкарски услуги. Анализата на овој индикатор ќе открие регионални варијации во адаптацијата на мобилниот паричник за исплата на плати и улогата на микрофинансирањето во олеснувањето на оваа транзиција.

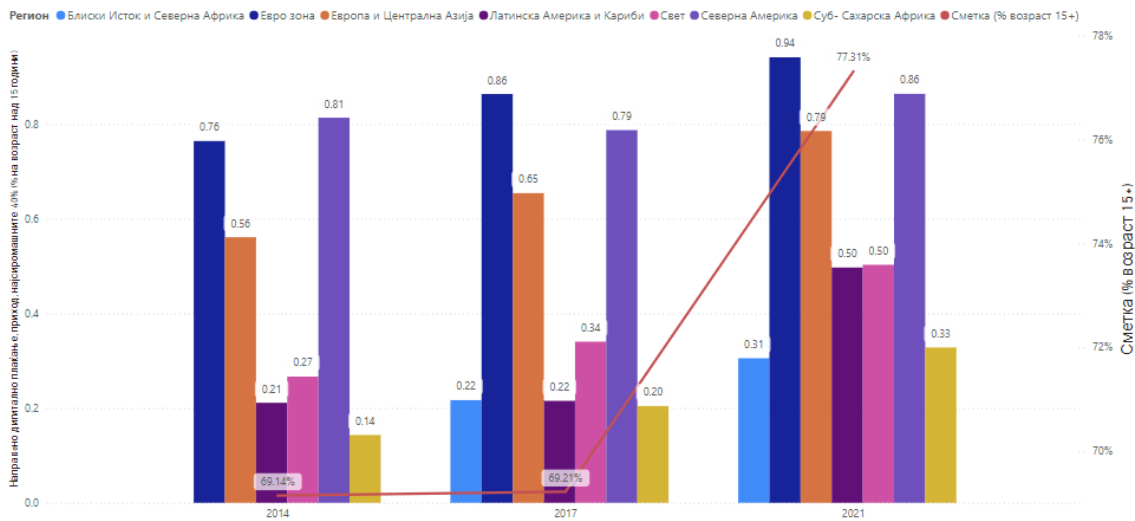
- Користење на мобилен телефон или интернет за проверка на салдото на сметката (% со финансиска институција сметка, возраст 15+):

Овој индикатор ја одразува адаптацијата на дигиталните канали за управување со сметката, истакнувајќи ја промената кон самостојното банкарство и поголемата финансиска автономија. Користењето на мобилен телефон или интернет за проверка на салдото на сметката може да ги овозможи индивидуите да ги следат своите финансии поефикасно и да донесуваат информирани финансиски одлуки. Компаративната анализа на овој индикатор ќе открие регионални варијации во пристапноста и искористувањето на дигиталните банкарски алатки и степенот до кој микрофинансирањето ја промовира дигиталната финансиска писменост и праксата на самостојното банкарство.

Преку внимателно испитување на овие индикатори, оваа се има за цел да се обезбеди сеопфатно разбирање на дигиталната трансформација на микрофинансирањето во различни региони. Наодите ќе придонесат со вредни информации за политичарите, практичарите во микрофинансирањето и технолошките провајдери, информирајќи го развојот на стратегии за забрзување на дигиталната адаптација, подобрување на финансиската инклузивност

Дополнително анализата ги испитува ефектите од микрофинансирањето во различни географски региони, фокусирајќи се на улогата на формалните финансиски институции во промовирањето на употребата на дигиталните плаќања и поттикнувањето на финансиската инклузивност. Претставените податоци ги претставуваат клучните трендови и нерамнотежи во усвојувањето на дигиталните методи на плаќање, нудејќи вредни информации за еволуирачката врска меѓу микрофинансирањето, технолошкиот напредок и индивидуалното финансиско однесување.

**Графикон 13: Извршено дигитално плаќање, доход, најсиромашни 40% (% лица на возраст од 15+)**



Извор:

Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Финансиската инклузија претставува клучен параметар за економски развој и намалување на сиромаштијата во глобални рамки. Графиконот прикажува процентуалниот удел на населението на возраст над 15 години што располага со банкарска сметка по светски региони за трите референтни години: 2014, 2017 и 2021. Според прикажаните податоци, во периодот од 2014 до 2021 година се забележува континуиран тренд на пораст на глобалната финансиска инклузија. Во 2014 година, 69.14% од светската популација над 15 години имала пристап до сметка, додека во 2021 година тој процент достигнува 77.31%. Овој раст е јасен индикатор за забрзаната дигитализација и проширувањето на финансиските услуги, особено преку моќта на мобилното банкарство и финтек платформите во последната деценија.

Покрај глобалниот напредок, регионалните разлики се изразени. Највисоко ниво на финансиска инклузија постои во високоразвиените економии, како што се Еврозоната, Северна Америка и Европа и Централна Азија, каде што стапката е над 80% во сите три временски точки, со зголемување до 94% во Еврозоната со највисока видлива вредност во 2021 година. Анализата на помалку развиените региони потенцира дека се истакнува забавен, но позитивен тренд на раст. Во Супсахарска Африка, на пример, процентот на лица со финансиска сметка се зголемува од 14% во 2014 на 33% во 2021. Сличен тренд се

забележува и во регионот на Блискиот Исток и Северна Африка, каде финансиската инклузија се зголемува од 21% во 2014 на 31% во 2021 година. Овие региони традиционално се соочуваат со поголеми бариери како што се ограничена банкарска инфраструктура, социокултуролошки ограничувања и поголема сиромаштија.

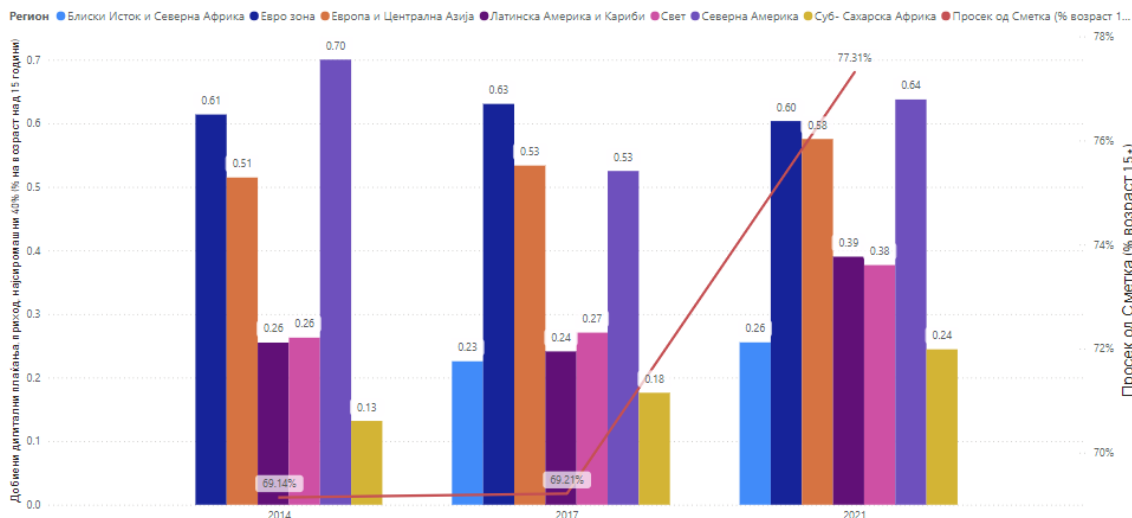
Позитивниот тренд на финансиска инклузија во текот на анализираниот период може да е резултат на имплементацијата на мобилното банкарство и финтек решенијата, особено во региони каде што класичните банки се слабо застапени, зголемени напори од страна на држави и меѓународни институции да се промовираат проекти за финансиска писменост и пристап до основни услуги. Постојаното зголемување на финансиската инклузија, видливо преку процентуалниот раст на лица со сметки, укажува на постепено намалување на финансиската исклученост на глобално ниво. Сепак, анализниот приказ нагласува дека и покрај напредокот, остануваат значителни регионални нееднаквости кои бараат порадикални и локациски осетливи интервенции за понатамошно напредување. Истражувачкиот фокус треба да биде насочен кон разбирање на специфичните пречки со кои се соочуваат слаборазвиените региони, развивање иновативни производи и штелување на регулативите согласно со локалниот контекст.

Долгорочниот успех на иницијативите за финансиска инклузија ќе зависи од меѓусебната координација помеѓу владите, приватниот сектор и меѓународните организации, како и од способноста за брза адаптација на глобалните трендови во локалните услови.

#### 5.4.1. Анализа на ефектите од дигитализацијата на микрофинансирањето според региони со фокус на дигитални плаќања

Оваа анализа ги испитува ефектите од дигитализацијата на микрофинансирањето во различни географски региони, со фокус на улогата на формалните финансиски институции во олеснувањето на приемот на дигитални плаќања и промовирањето на финансиската инклузија, особено кај најранливите сегменти од населението. Претставените податоци ги покажуваат трендовите и нерамнотежи во примањето на дигитални плаќања, нудејќи вредни информации за воспоставувањето на пејзажот на дигиталните финансии и неговите импликации за индивидуалното економско овластување и поширокиот економски развој.

## Графикон 14: Примено дигитално плаќање, приход, најсиромашни 40% (% лица на возраст 15+)



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Податоците укажуваат на значителни разлики меѓу регионите во однос на пристапот и приемот на дигитални плаќања. Европа и Централна Азија континуирано се истакнуваат како водечки региони, бележејќи висок удел на лица кои примиле дигитално плаќање: 61% во 2014, 63% во 2017, и 60% во 2021 година. Евронзоната покажува стабилен и постепен раст (51% во 2014; 53% во 2017; 58% во 2021), што кореспондира со високата банкарска пенетрација и развиена дигитална инфраструктура.

Наспроти тоа, региони како Супсахарска Африка и Блискиот Исток и Северна Африка опстојуваат на ниски нивоа, со индикатор од 13% во 2014 година, 18% во 2017 година и 24% во 2021 година во Супсахарска Африка, и 26%, 23% и 26% во Блискиот Исток и Северна Африка, со ограничен раст и јасна структурна бариера кон инклузија. Латинска Америка и Карибите бележат флукуација, од највисок учинок во 2014 година (70%), намалување во 2017 година (53%), па повторен пораст во 2021 година (64%), што потенцира влијание на локални фактори и мобилно банкарство.

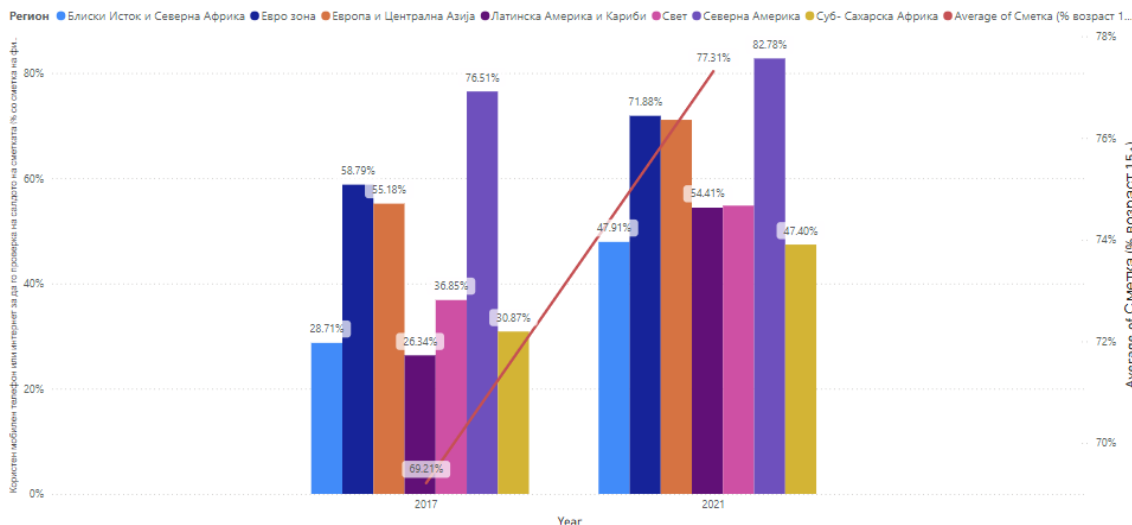
Глобалниот просек на лица кои имале пристап до дигитално плаќање покажува релативно стагнација меѓу 2014 година (69.14%) и 2017 година (69.21%) година, но значаен пораст во 2021 година (77.31%). Оваа динамика е синхронизирана со експанзијата на дигиталните платформи, мобилното банкарство и забрзаното воведување на финтек решенија, особено под влијание на пандемиските ограничувања кои резултираа со преференција кон бесконтактни и е-плаќања.

Резултатите од ова истражување јасно покажуваат дека забрзаната дигитална трансформација во финансискиот сектор, особено по 2020 година, значително придонесе за зголемување на финансиската инклузија ширум светот. Сепак, и покрај овој позитивен глобален тренд, забележани се изразени регионални нееднаквости. Клучните фактори што го обликуваат степенот на инклузија во дигиталните плаќања се нивото на технолошка инфраструктура, карактеристиките на регулаторната рамка и националните стратегии за имплементација на финтек решенија. Затоа, неопходни се продлабочени интердисциплинарни истражувања, кои преку квантитативни и квалитативни методи ќе ја оценат ефективноста и влијанието на регионалните политики врз процесот на дигитална инклузија.

#### 5.4.2. Анализа на ефектите од дигитализацијата во микрофинансирањето по региони со фокус на мобилното и интернет-банкарството

Оваа анализа се фокусира на процесот на дигитална трансформација во областа на микрофинансирањето низ различни географски региони, при што особено се акцентира значењето на формалните финансиски институции во промовирањето на употребата на мобилно и интернет банкарство и поттикнувањето на финансиската инклузивност. Претставените податоци овозможуваат идентификација на клучните трендови и разлики во усвојувањето на дигиталните банкарски канали, со што се добиваат вредни увиди во динамичниот однос меѓу микрофинансирањето, технолошкиот напредок и индивидуалното финансиско однесување.

## Графикон 15: Искористено мобилен телефон или интернет за проверка на салдото на сметката (% со финансиска институционална сметка, возраст 15+)



Извор: Изработено од авторот врз основа на податоци од Светска банка, <https://databank.worldbank.org/source/mix-market>

Податоците покажуваат континуиран и значителен раст на употребата на дигитални канали за овој тип финансиска услуга. Во 2017 година, највисоки вредности бележат Европа и Централна Азија (76.51%) и Евронзоната (58.79%), а глобалниот просек е 69.21%. До 2021 година, процентот силно се зголемува, односно во Европа и Централна Азија достигнува 82.78%, Евронзоната 71.88%, а светскиот просек изнесува 77.31%. Сличен прогрес е забележан во Латинска Америка и Карибите, Блискиот Исток и Северна Африка, како и во Супсахарска Африка, каде употребата се зголемува од околу 30% на околу 47% во истиот период.

Оваа динамика е резултат на зголемената достапност на интернет и мобилни уреди, како и на забрзаната дигитализација на банкарските услуги, особено по 2020 година. Истовремено, разликите меѓу регионите постепено се намалуваат, што укажува на успехот на глобалните и локални иницијативи за финансиска инклузија и ширење на дигиталната инфраструктура.

## 6. ЕМИРИСКО ИСТРАЖУВАЊЕ НА РАЗЛИЧНИТЕ АСПЕКТИ НА МИКРОФИНАНСИРАЊЕТО ВО СОВРЕМЕНИ УСЛОВИ

### 6.1. Идентификување на методологијата на истражување и користените варијабли

Анализата во овој дел од трудот се темели на сеопфатни и релевантни меѓународни извори на податоци за финансиска инклузивност, кои овозможуваат систематско следење на промените во пристапот до и користењето на финансиски услуги во текот на подолг временски период. Истражувањето опфаќа широк спектар на земји, вклучувајќи и развиени економии и земји во развој, што овозможува компаративна анализа на различните фактори што ја обликуваат финансиската инклузивност во различни институционални, културни и економски средини. Ваквата структура на податоци, не само што овозможува идентификација на глобални трендови, туку овозможува и анализа на структурните разлики што влијаат врз степенот на вклученост на населението во формалниот финансиски систем. Во истражувањето се користени повеќе променливи со цел подлабоко истражување на различните аспекти на микрофинансирањето, притоа се вклучени податоците со најголема достапност по земји, но и со најголемо влијание за различните аспекти на микрофинансирањето. Во продолжение се презентирани променливите кои се користени во моделите со нивната функција во истражувањето.

**Табела 6: Идентификување и опис на зависната и независните променливи вклучени во моделите**

	Променлива	Тип	Опис
Y	account_15	Зависна	Стапка на население со сметка во финансиска институција
X1	account_poorest_40_15	Независна	Стапка на сиромашните 40% кои имаат сметка

	Променлива	Тип	Опис
X2	borrowed_formal_fi_poore	Независна	Земање заем од формални институции (најсиромашни)
X3	made_digital_payment_15	Независна	Користење на дигитално плаќање во изминат временски период
X4	owns_credit_card_15	Независна	Стапка на население кое поседува кредитна картичка
X5	owns_debit_card_15	Независна	Стапка на население кое поседува дебитна картичка
X6	received_digital_payment	Независна	Примање дигитални плаќања
X7	saved_at_fi_15	Независна	Штедење во финансиска институција

**Ендогена променлива (Y): account\_15:** Иако на прв поглед изгледа како едноставен бинарен индикатор, оваа променлива претставува критичен праг за финансиско учество. Сопственоста на сметка овозможува пристап до финансиските услуги, од основни штедни и плаќачки механизми до посложени кредитни и осигурителни производи.

**Егзогени променливи (X):**

- **Account\_poorest\_40\_15:** Оваа променлива служи како тест за достапноста на финансиските производи и помага да се одговори на клучното прашање, односно дали користите од финансиската инклузивност стигнуваат до оние кои најмногу имаат потреба од нив.
- **Borrowed\_formal\_fi\_poorest\_40:** Оваа променлива длабински го истражува не само пристапот до кредит, туку и специфичниот извор на тој кредит. Притоа овозможува да се процени во која мера формалниот финансиски сектор ја исполнува својата улога во

обезбедување кредит на маргинализираните групи.

- **Made\_digital\_payment\_15, Received\_digital\_payment\_15:** Овие променливи го истражуваат влијанието на дигиталната револуција врз финансиските услуги. Првата променлива ја мери можноста физички лица да вршат дигитални трансакции. Втората променлива ја мери интегрираноста во дигиталниот систем преку примените дигитални плаќања.
- **Owns\_credit\_card\_15, Owns\_debit\_card\_15:** Овие променливи ја прикажуваат распространетоста на инструментите за плаќање кои се клучни за учество во модерната економија. Тие даваат информации за степенот до кој физичките лица имаат пристап до алатките кои овозможуваат безготовински трансакции и кредитни можности.
- **Saved\_at\_fi\_15:** Штедењето не е само индикатор за финансиска инклузивност, туку тоа е клучен компонент на финансиската отпорност. Оваа променлива овозможува да истражат факторите кои влијаат на способноста на физичките лица да штедат преку формални институции, клучниот чекор кон изградба на сигурна финансиска иднина.

Во продолжение на процесот на идентификување на променливите, податоците се филтрирани и подготвени за да се обезбеди нивниот интегритет и соодветност за анализа. Ова вклучува справување со непотполни податоци, идентификување и обработка на аномалии, како и трансформација на променливите со цел да се усогласат со претпоставките на рамката на моделот VECM (Vector Error Correction Model). Анализа на податоците, вклучувајќи дескриптивни статистики и визуелизации е спроведена за да се добие подлабоко разбирање на карактеристиките на податоците и да се откријат потенцијални аномалии кои може да информираат за следниот процес на моделирање.

Предностите на селекцијата на VECM во случајов е во неговата способност да моделира како краткорочни динамики, така и долгорочни рамнотежни односи меѓу коинтегрираните променливи. Ова го прави особено погоден за анализа на финансиската инклузија, каде што се присутни и непосредни шокови и постојани структурни фактори. Тестот на коинтеграција на Јохансен е од особено значење кон анализата на VECM. Со утврдувањето на присуството на коинтеграција, се потврдува постоењето на долгорочна рамнотежна врска меѓу променливите, што претставува фундаментален предуслов за примена на рамката на VECM.

Изборот на оптимален редослед на заостанување за VECM е критичен чекор во обезбедување на точноста и сигурноста на моделот. Дијагностичките тестови, вклучувајќи го условот за стабилност на сопствените вредности и анализа на корените на карактеристичниот полином се користени за да се потврди дека моделот е добар и генерира сигурни заклучоци.

Проценетите коефициенти на VECM се толкуваат не само во статистички термини, туку и во контекст на нивното економско значење. Долгорочните коефициенти ќе ги откријат основните рамнотежни врски меѓу променливите, обезбедувајќи структурно разбирање на детерминантите на финансиската инклузија. Краткорочните коефициенти, од друга страна, ќе го прикажат динамичното приспособување кое се случува во одговор на отстапувањата од рамнотежата, нудејќи одговори во однос на отпорноста на системот на шокови. Функциите на импулсен одговор (ФИО) претставуваат суштински економетриски инструмент во рамките на векторската авторегресија (VAR) што овозможува систематско проследување на динамичките ефекти на структурните шокови врз економскиот систем. Овие функции обезбедуваат квантитативна мерка за ефектите на еден единствен шок (или иновација) врз динамичкиот систем, што во контекстот на истражувањето на финансиската инклузивност претставува критична аналитичка алатка

Главна Хипотеза: Современото микрофинансирање се менува согласно со промените кои се случуваат во социјалната димензија, комерцијалната димензија и дигитализацијата во различни региони.

Помошни хипотези:

Хипотеза 1: Современото микрофинансирање се менува со намалување на фокусот кон социјалните аспекти на микрофинансирањето;

Хипотеза 2: Во современото микрофинансирање се става поголем фокус на комерцијализацијата;

Хипотеза 3: За успешно функционирање на современото микрофинансирање неопходно е да постои соодветна рамнотежа меѓу социјалните и комерцијалните аспекти на микрофинасирањето;

Хипотеза 4: Современото микрофинансирање неопходно треба да ја воведо дигитализацијата како составен аспект на сите свои активности;

Хипотеза 5: Нивото на микрофинансирањето зависи од нивото на приход на земјите;

Хипотеза 6: Социјалниот и комерцијален аспект на микрофинансирањето, како и процесот на дигитализација се разликуваат по региони во зависност од нивото на приходи.

Пред да се процени VECM, ќе се спроведе Јохансеновиот тест за коинтеграција со цел да се утврди присуството на коинтеграција помеѓу променливите. Ако се потврди коинтеграција, ќе се продолжи со процена на VECM. AIC (Akaike Information Criterion) и BIC (Bayesian Information Criterion) се користат за избор на оптималниот број на лагови во VECM моделот, затоа што овие критериуми овозможуваат урамнотежување меѓу комплексноста и приспособливоста на моделот кон податоците. Аплицирањето на AIC и BIC помага да се избегне прекумерно вклопување или недоволна флексибилност во спецификацијата, како и да се минимизира ризикот од неконзистентни резултати. Најниските вредности од AIC или BIC по автоматизирана селекција укажуваат на модел кој ја максимизира информативната вредност и ја минимизира непотребната сложеност, обезбедувајќи статистички валидна и економетриски точна процена на временските структури. Стабилност на процените на VECM ќе биде проценета преку дијагностички тестови како што се условите за стабилност на сопствените вредности и анализа на корените на карактеристичниот полином.

Дополнително, се спроведуваат проверки на робусност за да се обезбеди сигурноста на резултатите. Овие проверки може да вклучуваат користење на алтернативни техники на естимација, како што се динамични панелни податоци или инструменти на варијабли, за да се адресираат потенцијални проблеми со ендегеност.

Процените на VECM ќе дадат два клучни сета на резултати: долгорочни и краткорочни коефициенти. Долгорочните коефициенти ќе го илустрираат рамнотежните односи меѓу променливите, обезбедувајќи влез во структурните детерминанти на финансиската инклузивност, а краткорочните коефициенти ќе ги идентификуваат динамичните приспособувања кои се случуваат како одговор на отстапувањата од долгорочната рамнотежа. Во процесот на анализа ќе се генерираат функции на импулсивен одзив за да се визуелизира влијанието на шоките на една променлива врз целиот систем во текот на времето. Ова ќе овозможи идентификација на механизмите за пренесување преку кои промените во еден аспект на финансиската инклузивност влијаат на други.

Резултатите ќе бидат внимателно интерпретирани не само од статистичка перспектива, туку и во контекст на нивното економско значење. Наодите ќе бидат дискутирани во однос на постојната литература и теоретските рамки, а ќе бидат извлечени и импликации за политиката за информирање на стратегиите насочени кон поттикнување на финансиската инклузивност.

Иако оваа истражување ќе обезбеди робусна анализа на динамиката на финансиската инклузивност, таа не е без ограничувања. Сетот на податоци, иако сеопфатен, може да има инхерентни ограничувања, како што се потенцијални грешки во мерењето или недостаток на податоци. VECM моделот, и покрај своите предности, се потпира на одредени претпоставки кои може да не ја одразуваат реалната состојба. Понатаму, фокусот на анализата на специфичен сет на променливи може да не го фати целиот спектар на фактори кои влијаат на финансиската инклузивност. На крај, иако VECM моделот овозможува тестирање на причинско-последични односи преку Гренџер каузалитетот, извлекувањето на сигурни причинско-последични заклучоци може да биде ограничено од достапноста на податоците или краткиот временски период на анализата.

Резултатите добиени од ова истражување може да послужат како темел за развој на идни истражувања. Идните студии може да ја истражат улогата на дополнителни променливи, како што се демографски фактори или институционални карактеристики во обликувањето на финансиската инклузивност. Користењето на панелни податоци или временски серии може да овозможи поконцизно разбирање на динамичните односи меѓу променливите. Понатаму, проширувањето на анализата на поширок спектар на земји или региони може да открие вредни варијации помеѓу земјите и да информира за повеќе насочени политички интервенции. Употребата на квалитативни истражувачки методи за дополнување на квантитативната анализа може да обезбеди побогати увид во искуствата на поединците и заедниците во областа на финансиската инклузивност.

6.2. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во современи услови

### 6.2.1. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во Европа и Централна Азија

Овој дел ги презентира емпириските резултати од истражувањето насочено кон оценување на перформансите на микрофинансирањето и испитување на динамиката на финансиската инклузивност во регионот на Европа и Централна Азија. Анализата се фокусира на клучните фактори кои влијаат врз перформансите и финансиската инклузија во регионот, со цел да понуди практични информации за креаторите на политики и сите релевантни чинители. На почетокот е дадена дескриптивна статистика за сите истражувачки променливи, која ги прикажува нивните основни карактеристики како централна тенденција и варијабилност. Во продолжение следува детален преглед на овие статистички показатели за секоја варијабла од поставениот модел.

**Табела 7: Дескриптивна статистика на променливите на моделот за Европа и Централна Азија**

Стат.	ACC_15	ACC_P40	BOR_FI	DIG_PAY	CR_CARD	DB_CARD	REC_PAY	SAV_FI
Средна	0.569	0.483	0.200	0.370	0.140	0.399	0.385	0.104
Медијан	0.584	0.463	0.201	0.367	0.132	0.398	0.412	0.093
Макс.	0.897	0.858	0.428	0.824	0.416	0.713	0.844	0.278
Мин.	0.115	0.058	0.022	0.049	0.000	0.042	0.054	0.010

Стат.	ACC_15	ACC_P40	BOR_FI	DIG_PAY	CR_CARD	DB_CARD	REC_PAY	SAV_FI
Стд_дев	0.193	0.199	0.082	0.188	0.093	0.176	0.172	0.062
Асим.	-0.344	-0.033	0.213	0.275	0.777	-0.033	0.305	0.623
Сплесн.	2.504	2.441	3.510	2.478	3.473	2.140	2.729	2.962
ЖБ	1.737	0.766	1.067	1.387	6.368	1.797	1.079	3.751
Prob.	0.419	0.682	0.586	0.500	0.041	0.407	0.583	0.153
Збир	33.017	28.011	11.607	21.436	8.114	23.123	22.321	6.026
SqDev	2.118	2.253	0.381	2.014	0.490	1.759	1.677	0.217
БрОбс	58	58	58	58	58	58	58	58

Извор: Пресметки на авторот врз основа на податоци од Европа и Централна Азија, преземени од Светска банка (Global Findex Database <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/global-findex/?page=1&ps=15&repo=global-findex>), за периодот 2014–2021 година, со примена на дескриптивна статистика и економетриска анализа

Приложените податоци претставуваат дескриптивни статистики за различни индикатори за финансиска инклузивност во примерок од Европа и Централна Азија. Анализата на овие статистички податоци открива неколку клучни забелешки:

Дескриптивната статистика упатува на одредени заклучоци во однос на анализираните променливи.

„Сопственост на сметка (ACCOUNT\_15)“, дескриптивната статистика прикажува дека над половината од испитаниците (средна вредност: 0,569) поседуваат сметка во финансиска

институција. Постои умерена варијација во сопственоста на сметките (стандардна девијација: 0,193), што укажува на нерамномерен пристап. Дистрибуцијата е благо лево-искривена (-0,344), што сугерира дека поголем број испитаници имаат понизок степен на сопственост на сметки.

- **Сопственост на сметка кај најсиромашните 40% (ACCOUNT\_POOREST\_40\_15):** Сопственоста на сметки кај најсиромашните 40% е пониска (средна вредност: 0,483) во споредба со вкупниот примерок. Оваа разлика укажува на јаз во финансиската инклузивност помеѓу најсиромашните и остатокот од населението.
- **Кредитирање од формални финансиски институции (BORROWED\_FORMAL\_FI\_15):** Само околу 20% од испитаниците имаат користено кредити од формални финансиски институции. Ова укажува на ограничен пристап до формален кредит.
- **Дигитални плаќања (MADE\_DIGITAL\_PAYMENT\_15, RECEIVED\_DIGITAL\_PAYMENT):** Околу 37% од испитаниците имаат извршено дигитални плаќања, а 38,5% ги имаат примано. Ова укажува на умерена употреба на дигиталните плаќања.
- **Сопственост на картички (OWNS\_CREDIT\_CARD\_15,OWNS\_DEBIT\_CARD\_15):** Сопственоста на кредитни картички е ниска (средна вредност: 0,14), додека сопственоста на дебитните картички е почеста (средна вредност: 0,40)
- **Штедење во финансиски институции (SAVED\_AT\_FI\_15):** Само околу 10% од испитаниците имаат штедено во финансиска институција. Ова укажува на низок степен на формално штедење. Статистичките податоци сугерираат дека, иако основната сопственост на сметки е релативно распространета во примерокот, пристапот до и користењето на други финансиски услуги, како што се кредити, дигитални плаќања и штедење, остануваат ограничени.

**Табела 8: Тестови за стационарност на променливите**

Варијабла	Левин Лин	Брејтинг	Им-Песаран- Шин	ADF- Фишер	PP- Фишер
Отворени сметки (15+)	0	I	0	0	0
Отв. сметки кај најсиромашни 40% (15+)	0	X	0	0	0
Формално позајмување	0	0	0	0	0
Дигитални плаќања (15+)	0	0	0	0	0
Кредитна картичка (15+)	0	X	0	0	0
Дебитна картичка (15+)	0	0	0	0	0
Примени дигитални плаќања	0	I	0	0	0
Штедено во фин. институција (15+)	0	0	0	0	0

Извор: Пресметки на авторот според резултати од панел тестови за стационарност изведени во EViews , со употреба на податоци за Европа и Централна Азија

Легенда

- 0 – постоење на стационарност
- I – има стационарност од прв ред
- X - нема стационарност

Резултатите од табелата укажуваат на стационарност на податоците што сугерира на соодветноста на VECM-моделот и неговото користење за понатамошна анализа. Присуството на коинтеграција, потврдено со Као панел коинтеграцискиот тест, исполнува уште еден клучен услов за примена на VECM-моделот.

**Табела 9: Резултати од Јохансен тестот за коинтеграција**

Хипотеза (H0 : $r \leq k$ )	Eigenvalue	Trace Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.	Max-Eigen Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.
None ( $r=0$ ) *	0.798139	363.2822	159.5297	0.0000	88.00964	52.36261	0.0000
At most 1 *	0.705739	275.2726	125.6154	0.0000	67.28087	46.23142	0.0001
At most 2 *	0.642788	207.9917	95.75366	0.0000	56.61837	40.07757	0.0003
At most 3 *	0.574627	151.3734	69.81889	0.0000	47.01339	33.87687	0.0008
At most 4 *	0.546807	104.3600	47.85613	0.0000	43.52900	27.58434	0.0002
At most 5 *	0.474022	60.83096	29.79707	0.0000	35.33728	21.13162	0.0003
At most 6 *	0.290360	25.49368	15.49471	0.0011	18.86488	14.26460	0.0087
At most 7 *	0.113544	6.628795	3.841466	0.0100	6.628795	3.841466	0.0100

Извор: Пресметки на авторот со користење на Јохансен тестот за коинтеграција

Резултатите од Јохансен коинтеграцискиот тест силно укажуваат постоење на коинтеграција меѓу осумте временски сериски променливи што се анализираат. Како Trace Test така и Maximum Eigenvalue Test ја одбиваат нултата хипотеза за непостоење на коинтеграција на ниво од значајност од 0,05. Ова имплицира постоење на барем една долгорочна рамнотежна врска меѓу променливите. Како Trace Test, така и Maximum Eigenvalue Test тестот укажуваат на 8 коинтеграциски равенки на ниво на значајност од 0,05. Ова сугерира постоење на 8 различни долгорочни врски кои ги поврзуваат овие променливи. Присуството на коинтеграција оправдува употреба на Векторски модел на корекција на грешки (VECM). Овој модел е дизајниран да ги идентификува како краткорочните, така и долгорочните рамнотежни врски меѓу променливите. VECM ќе вклучи 8 термини за корекција на грешки, по еден за секоја коинтеграциска врска. Овие термини го претставуваат механизмот преку кој променливите се адаптираат назад кон нивната долгорочна рамнотежа по какви било краткорочни отстапувања.

**Табела 10: Проценети коефициенти и нивно ниво на значајност од VECM-моделот за Европа и Централна Азија**

Променлива	Проценет коефициент	Значајност
X1	-5.273695	**
X2	10.35579	***
X3	3.459458	*
X4	10.71178	***
X5	-3.890957	*
X6	-6.348353	***
X7	28.90295	***
CointEq1 (t-статистика)	-0.026529	

**Значајност:** \* (статистички значајно на 10%), \*\* (статистички значајно на 5%), \*\*\* (статистички значајно на 1%)

Според претставените резултати во Табела 10, променливата X1, која го претставува најсиромашниот 40% од населението на возраст од 15+ години, има статистички значаен негативен ефект врз зависната променлива, односно процентот на луѓе на возраст од 15+ години кои поседуваат некој вид на финансиски сметка. Ова укажува на тоа дека зголемувањето на процентот на најсиромашните 40% од населението со финансиски сметки може да доведе до намалување на вкупниот процент на луѓе со сметки во регионот на Европа и Централна Азија.

Најсиромашните слоеви најчесто се соочуваат со ограничен пристап до формални финансиски услуги. Дури и кога добиваат пристап до сметка (на пример преку социјални програми или олеснети процедури), нивните сметки најчесто остануваат неактивни, со ниски или никакви трансакции, што не придонесува за вистинско финансиско вклучување ниту за развој на финансискиот сектор. Најсиромашните можат да добијат формална сметка поради државни или донаторски програми, но често не ја користат активно, односно немаат доволно приходи за трансакции, штедење или кредит. Така, зголемувањето на овој процент не придонесува за вистинска финансиска интеграција.

Многу често сиромашните отвораат сметка само за да примат еднократна помош или субвенција, по што сметката останува неактивна или се затвора. Ова може да се одрази негативно на статистиката, ако останатите (претходно активни) корисници се намалуваат.

Долгорочниот параметар на променливата X2, која го претставува процентот на најсиромашните 40% од населението на возраст од 15+ години кои позајмиле од формална финансиска институција, е позитивен и статистички значаен. Ова укажува на тоа дека зголемувањето на процентот на луѓе со сметки е поврзано со зголемувањето на процентот на најсиромашните кои позајмиле. Ова може да се објасни со зголемената достапност на микрофинансиските институции во регионот, што се одразува и во зголемениот број на луѓе кои користат нивни услуги за заем.

Долгорочниот коефициент на променливата X3, која го претставува процентот на луѓе на возраст од 15+ години коишто направиле или примиле дигитално плаќање, е позитивен и статистички значаен. Ова укажува на тоа дека зголемувањето на бројот на луѓе со сметки е поврзано со зголемувањето на бројот на дигитални плаќања. Ова може да се објасни со зголемената дигитализација на финансиските институции во регионот и

придобивките од користењето на дигиталните плаќања.

Параметарот X4, кој го претставува процентот на луѓе на возраст од 15+ години кои поседуваат кредитна картичка, е позитивен и статистички значаен. Ова укажува на тоа дека зголемувањето на бројот на корисници на кредитни картички е поврзано со зголемувањето на вкупниот број на луѓе со сметки. Ваквиот резултат може да се објасни со зголемената достапност на кредитните картички и нивната употреба во електронската трговија и плаќање на услуги.

Параметарот X5, кој го претставува процентот на луѓе на возраст од 15+ години кои поседуваат дебитна картичка, е негативен и статистички значаен. Ова укажува дека самото поседување дебитна картичка не секогаш е доволно да го поттикне пристапот до формални банкарски услуги, особено кога картичката се користи претежно за готовински трансакции или минимални основни функции, наместо за комплетна интеграција во платежниот систем и користење на напредни финансиски услуги.

Параметарот X6, кој го претставува процентот на луѓе на возраст од 15+ години кои примиле дигитално плаќање е негативен и статистички значаен. Во последните години, многу лица примаат дигитални плаќања преку мобилни апликации, е-паричници или платформи што не се класифицираат како „традиционални“ (банкарски, штедни) сметки. Така, порастот на дигиталните плаќања преку неконвенционални платформи може да води до намалување на користењето и поседувањето на класичните финансиски сметки, а со тоа технички да се намали агрегатниот процент. Многу истражувања и регулативи прават разлика меѓу традиционално и дигитално финансирање.<sup>208</sup> Ако новите форми на финансирање (мобилни/дигитални плаќања) не се содржат во официјалната дефиниција на "финансиска сметка", може да се случи зголемување на употребата на дигитални плаќања да одговара на намалување на официјалната статистика за финансиска инклузија.

Параметарот X7, кој го претставува процентот на луѓе на возраст од 15+ години кои штедат во финансиска институција, е позитивен и статистички значаен. Ова укажува дека зголемувањето на учеството во формално штедење има директен и значаен ефект врз

---

<sup>208</sup> Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience in the age of COVID-19*. World Bank Publications.

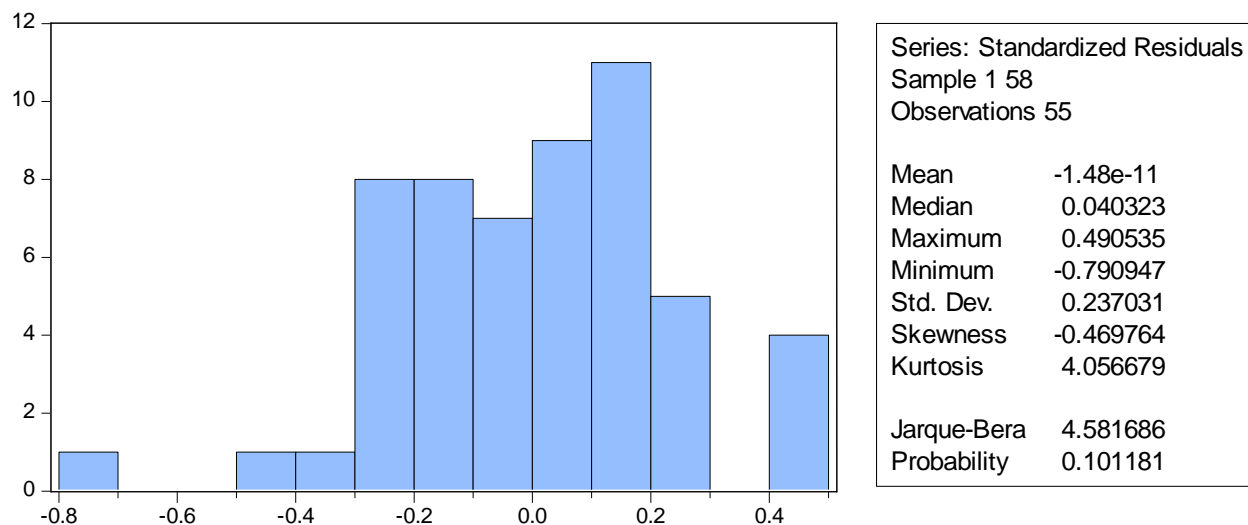
финансиската инклузија, односно врз делот од населението со пристап до банкарски услуги и финансиски производи. Резултатите од оваа релација се потврда за теоретските модели според кои формалното штедење е еден од клучните индикатори и двигатели на инклузивен финансиски систем. Присуството на долгорочна коинтеграција и причинско-последична врска значи дека зголеменото штедење не само што го одразува растот на довербата во финансискиот систем, туку помага да се креира стабилна основа за понатамошен економски раст, социјална мобилност и намалување на испадите во финансискиот пазар. Импликациите за политика се значајни: поттикнувањето формално штедење преку подобрена достапност, финансиска едукација, иновативни производи и институционални гаранции може да ја зголеми ефикасноста на националните и регионалните стратегии за финансиска инклузија. Оваа динамика особено придонесува за намалување на сиромаштијата, ублажување на економските шокови и поддршка на инвестиции кај домаќинствата, што се потврдува како суштински елемент за инклузивен развој и долгорочна стабилност на финансискиот сектор.

Во графиконот 16, ширењето на резидуалите (сина линија) околу нултата линија изгледа релативно константно низ различни земји и временски периоди на x-оската. Нема очигледен облик на конус, што би укажувало на зголемување или намалување на варијансата. Неколку точки на резидуали се подалеку од нултата линија од другите, но е тешко да се каже дефинитивно дали се отстапници или едноставно дел од природната варијација.

Врз основа на визуелното претставување, резидуалите не покажуваат јасен образец на променлива варијанса. Ова сугерира дека претпоставката за хомоскедастичност (константна варијанса на грешките) во OLS регресијата може да биде разумно задоволена.

Врз основа на визуелната процена на графиконот на резидуалите, не изгледа дека постои силен индикатор за хетероскедастичност во VECM-модел.

## Графикон 16: Тестови за нормалност на променливите



Хистограмот на стандардизираните резидуали покажува дистрибуција со форма приближна на своно, што укажува на сличност со нормална распределба. Сепак, се забележуваат две клучни отстапувања:

- Лева искривеност (негативна асиметрија)
- Kurtosis > 3 со поостар врв и потешки опашки.

Дистрибуцијата е центрирана околу нула (средна вредност  $\approx$  медијана  $\approx 0$ ), што е во согласност со очекувањата за стандардизирани резидуали. Стандардното отстапување изнесува 0.237, што ја карактеризира варијабилноста на податоците.

Тест на нормалност (Jarque-Bera)

- **Тест статистика:** 4.581
- **p-вредност:** 0.101
- **Ниво на значајност:**  $\alpha = 0.05$

Поради тоа што p-вредноста (0.101) надминува поставеното ниво на значајност ( $\alpha = 0.05$ ), не постојат доволни докази за отфрлање на нултата хипотеза која тврди дека резидуалите следат нормална распределба. Ова укажува дека отстапувањата забележани во дескриптивните статистики и визуелната претстава не се статистички значајни. Иако

дистрибуцијата на резидуалите покажува индикации за лева асиметрија и поостар врв, резултатите од формалниот тест на нормалност сугерираат дека овие одлики не претставуваат статистички значајно отстапување од нормална распределба. Оваа констатација ги исполнува основните претпоставки на применетиот статистички модел, што ја потврдува неговата валидност.

### 6.2.2. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во Супсахарска Африка

Овој дел ги презентира емпириските резултати од истражувањето насочено кон оценување на перформансите на микрофинансирањето и испитување на динамиката на финансиската инклузивност во регионот на Супсахарска Африка. Најпрво е прикажана дескриптивната статистика на променливите вклучени во анализата, со цел да се добие детален увид во нивните основни карактеристики, централни тенденции и варијабилност. Врз основа на овие иницијални согледувања, се спроведува анализа преку Векторски модел на корекција на грешка (VECM). Оваа методологија овозможува да се идентификуваат и квантифицираат клучните долгорочни и краткорочни детерминанти што ја обликуваат финансиската инклузија, по што се извлекуваат релевантни сознанија и препораки за креаторите на политики и останатите засегнати страни во регионот.

**Табела 11: Дескриптивна статистика на променливите на моделот за Супсахарска Африка**

Стат.	ACC_15	ACC_P40	BOR_FI	DIG_PAY	CR_CARD	DB_CARD	REC_PAY	SAV_FI
Средна	0.404	0.302	0.081	0.303	0.035	0.154	0.240	0.123
Медијан	0.413	0.288	0.070	0.295	0.020	0.103	0.228	0.089

Стат.	ACC_15	ACC_P40	BOR_FI	DIG_PAY	CR_CARD	DB_CARD	REC_PAY	SAV_FI
Макс.	0.905	0.906	0.252	0.764	0.201	0.805	0.669	0.372
Мин.	0.058	0.013	0.016	0.022	0.001	0.005	0.024	0.015
Стд_дев.	0.206	0.195	0.053	0.192	0.039	0.159	0.159	0.089
Асим.	0.314	0.723	1.239	0.401	2.110	1.952	0.847	1.142
Сплесн.	2.513	3.183	3.894	2.393	7.584	6.773	3.188	3.392
ЖБ	2.393	8.045	26.321	3.837	147.17	111.78	11.00	20.36
Prob.	0.302	0.018	0.000	0.147	0.000	0.000	0.004	0.000
Збир	36.749	27.497	7.395	27.554	3.214	13.986	21.849	11.150
SqDev	3.825	3.409	0.250	3.330	0.139	2.286	2.271	0.717
Бр. Обс.	91	91	91	91	91	91	91	91

Извор: Пресметки на авторот врз основа на податоци од Супсахарска Африка, преземени од Светска банка (Global Findex Database <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/global-findex/?page=1&ps=15&repo=global-findex>), за периодот 2014–2021 година, со примена на дескриптивна статистика и економетриска анализа.

Приказот на клучните индикатори за финансиска инклузија во Супсахарска Африка укажува дека приближно 40% од населението поседува банкарска сметка, според средната вредност и медијаната на променливата ACCOUNT\_15. Значително пониско ниво на сопственост на сметки е забележано кај најсиромашниот сегмент од популацијата, каде што средната вредност за ACCOUNT\_POOREST\_40\_15 изнесува 30%. Во однос на пристапот до формални кредитни и штедни производи, средните вредности за BORROWED\_FORMAL\_FI\_15 и SAVED\_AT\_FI\_15 се 8% и 12%, што укажува на ограничена достапност до овие услуги. Анализата на дигиталните плаќања покажува дека средната вредност за MADE\_DIGITAL\_PAYMENT\_15 изнесува 30%, што рефлектира умерено ниво на користење, додека за RECEIVED\_DIGITAL\_PAYMENT средната вредност е 24%, што сугерира дека примањето дигитални плаќања е нешто почесто од иницирањето. Користењето на платежни картички останува ограничено, со средни вредности од 3,5% за кредитни и 15% за дебитни картички. Дескриптивната анализа открива дека повеќето индикатори не ја следат нормалната распределба, што е потврдено преку вредностите на асиметрија и куртоза, како и преку резултатите од тестот на Јарк-Бера. Карактеристични се позитивна асиметрија и висока куртоза, што укажува на концентрација на набљудувањата во пониските вредности и присуство на оддалечени вредности на повисокиот крај. Овие статистички показатели ја нагласуваат ограничената финансиска инклузивност во регионот. Иако се забележува одреден напредок во сопственоста на сметки и користењето на дигитални плаќања, пристапот до кредитни, штедни и картични производи останува низок, особено меѓу најсиромашните сегменти од населението. Ненормалните дистрибуции дополнително ја истакнуваат нерамномерната распределба на финансиската инклузивност, при што значителен дел од населението и понатаму има ограничен пристап до основни финансиски услуги.

**Табела 12: Тестови за стационарност на променливите**

Варијабла	Левин-Лин	Брејтинг	Им-Песаран-Шин	ADF-Фишер	PP-Фишер
Отворени сметки (15+)	0	0	0	0	0
Отв. сметки кај најсиромашни 40% (15+)	0	0	0	0	0
Формално позајмување	0	0	0	0	0
Дигитални плаќања (15+)	0	0	0	0	0
Кредитна картичка (15+)	0	0	0	0	0
Дебитна картичка (15+)	0	0	0	0	0
Примени дигитални плаќања	0	0	0	0	0
Штедено во фин. институција (15+)	0	0	0	0	0

Извор: Пресметки на авторот според резултати од панел тестови за стационарност изведени во EViews , со употреба на податоци за Супсахарска Африка, 2014–2021.

- 0 – постоење на стационарност
- I – има стационарност од прв ред
- X - нема стационарност

Стационарноста на временските серии значи дека нивната средна вредност и варијанса се константни низ времето, а шоките имаат само привремено дејство врз нивото на серијата. Овој резултат е позитивен за економетриски панел-анализи, бидејќи стационарните серии се погодни за примена на класични и понапредни временски модели, како VECM, без ризик за лажни регресии или нестабилни параметри. Не се забележани ниту

серији кои бараат разлика за да станат стационарни (I), ниту серија без стационарност (X), што дополнително ја потврдува валидноста на користените податоци и моделирањето

**Табела 13: Резултати од Јохансен-тестот за коинтеграција**

Хипотеза (H0 : $r \leq k$ )	Eigenvalue	Trace Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.	Max-Eigen Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.
None ( $r=0$ ) *	0.515005	232.6148	159.5297	0.0000	59.33657	52.36261	0.0083
At most 1 *	0.467759	173.2782	125.6154	0.0000	51.71407	46.23142	0.0118
At most 2 *	0.356765	121.5642	95.75366	0.0003	36.18206	40.07757	0.1288
At most 3 *	0.338570	85.38211	69.81889	0.0017	33.89473	33.87687	0.0498
At most 4 *	0.287984	51.48738	47.85613	0.0219	27.85174	27.58434	0.0462
At most 5	0.174467	23.63564	29.79707	<b>0.2163</b>	15.72152	21.13162	<b>0.2415</b>
At most 6	0.079854	7.914122	15.49471	0.4746	6.824279	14.26460	0.5101
At most 7	0.013203	1.089844	3.841466	0.2965	1.089844	3.841466	0.2965

Извор: Пресметки на авторот со користење на Јохансен-тестот за коинтеграција

Резултатите од тестот на Јохансен укажуваат на присуство на коинтеграција меѓу осумте анализирани временски серии. Ова потврдува постоење на долгорочни рамнотежни врски, што ја оправдува употребата на Векторскиот модел на корекција на грешки (VECM).

Двата теста (Trace и Maximum Eigenvalue) се конзистентни и укажуваат на постоење на 5 коинтеграциски врски ( $r=5$ ) на ниво на значајност од 5%. Ова сугерира дека, иако има 8 променливи, постојат пет линеарни комбинации кои се стационарни, што е клучниот фактор за дизајнирање на VECM. VECM ќе вклучи 5 термини за корекција на грешки (ECM), по еден за секоја долгорочна врска.

**Табела 13: Проценети коефициенти, нивната значајност и клучните индикатори од VECM-моделот за Супсахарска Африка**

Променлива	Коефициент	Значајност
X1	-0.806028	***
X2	-0.048801	
X3	-0.020514	
X4	-0.322052	
X5	-0.655146	***
X6	-0.149660	
X7	1.012231	***

Променлива	Коефициент	Значајност
CointEq1 (t-статистика)	0.013225	
R-квадрат	0.605162	
Приспособен R-квадрат	0.500284	
Збир kv. Остатоци	3.001032	
SE на равенка	0.216544	
F-статистика	5.770117	
Лог веројатност	19.26533	
Akaike AIC	-0.030862	
Schwarz SC	0.497443	
Средна зав. Променлива	0.0000805	
SD зав. Променлива	0.306326	
Durbin Watson	2.306718	

**Значајност:** \* (статистички значајно на 10%), \*\* (статистички значајно на 5%), \*\*\* (статистички значајно на 1%)

Резултатите од VECM-анализата на варијаблите укажуваат на следното:

**X1 (account\_poorest\_40\_15):** Високо значајна и негативна (-0.806028\*\*\*). Ова укажува на тоа дека 1% зголемување на процентот на најсиромашните 40% од населението со сметки води кон 0,81% намалување на вкупното сопствеништво на сметки во краток рок. Ова може да сугерира дека проширувањето на пристапот до финансиски услуги за најсиромашниот сегмент може иницијално да доведе до намалување на вкупното сопствеништво на сметки, возможно поради ефекти на супституција или промени во составот на сопствениците на сметки.

**X2 (Formal Borrowing):** Коефициентот кај X2 е незначаен и многу мал, што укажува дека заемите од формални финансиски институции немаат статистички значаен непосреден ефект врз финансиската инклузија во краткорочна динамика. Ова често се поврзува со бариери при пристап до кредити, строги критериуми или недоволна понуда којашто не може суштински да го стимулира користењето финансиски услуги на пошироко ниво.

**X3 (Digital Payment):** Променливата што се однесува на користењето дигитални плаќања покажува негативен и статистички незначаен ефект, што сигнализира дека воведувањето дигитални плаќања само по себе не е доволно за значаен раст на вклученоста во формалниот финансиски сектор. Причините можат да се лоцираат во ниската информираност, ограничен пристап до инфраструктура или недоверба кон дигиталните трансакции, особено во средини со ниска дигитална писменост.

**X4 (Credit Card Ownership):** Сопственоста на кредитна картичка се јавува со негативен и статистички незнаечен коефициент, што е индикација дека овој производ сам по себе не го зголемува степенот на финансиска инклузија. Ова може да се објасни со ограничен опфат, висока пенетрација на дебитни картички наспроти кредитни, ригорозни критериуми за добивање кредитна картичка или недоволна употреба надвор од основните услуги.

**X6 (Received Digital Payment):** Приемот на дигитални плаќања, иако претставува современа форма на трансфер на средства, во анализираниот модел не се покажува како двигател на формалната инклузија на статистички значаен начин. Ова најчесто се должи на недоволна заемна синхронизација меѓу дигиталните платформи и формалните банкарски услуги, како и доминантен обем на неформални трансакции во одредени земји или

популации.

Овие наоди ја нагласуваат потребата интегративните политики за финансиска инклузија да ги надминат бариерите во институционалниот пристап, да ја зајакнат инфраструктурната подлога за дигитални услуги и да поттикнат доверба и креативна употреба на финансиските производи кои сами по себе не се доволни за долгорочен раст на инклузијата

X5 – сопственост на дебитна картичка има негативен и статистички значаен коефициент во VECM моделот, што укажува дека зголемување на сопственоста на дебитни картички кај популацијата не ја поттикнува секогаш финансиската инклузија на посакуван начин. Научните истражувања покажуваат дека иако дебитните картички овозможуваат пристап до основни платни услуги, нивната употреба често се сведува на готовински трансакции, а ризикот од недоволна пенетрација на напредни и кредитни банкарски функции останува присутен.<sup>209</sup>

Причините за овој резултат лежат во нееднаквата распределба на инфраструктура, низок степен на финансиска писменост, или во ограничениот интерес за користење на дигитални и нефинансиски услуги што ги нудат формалните институции. Покрај тоа, структурните ограничувања, како високите надоместоци, ограничена дистрибуција на ПОС-терминали и недоверба кај корисниците, ја намалуваат функционалноста на дебитната картичка како средство за вклученост во формалниот банкарски систем.<sup>210</sup> Ова ја нагласува потребата за потемелни политики кои ќе поттикнат не само поседување, туку и активна, разнолика употреба на дебитните картички, преку соодветна едукација, промоција на дигитални платежни решенија, и олеснување на пристапот до дополнителни финансиски производи. Само преку ваква интеграција, дебитната картичка би можела да има суштински позитивен ефект врз финансиската инклузија, што во моменталната динамика е ограничено или дури и негативно.

---

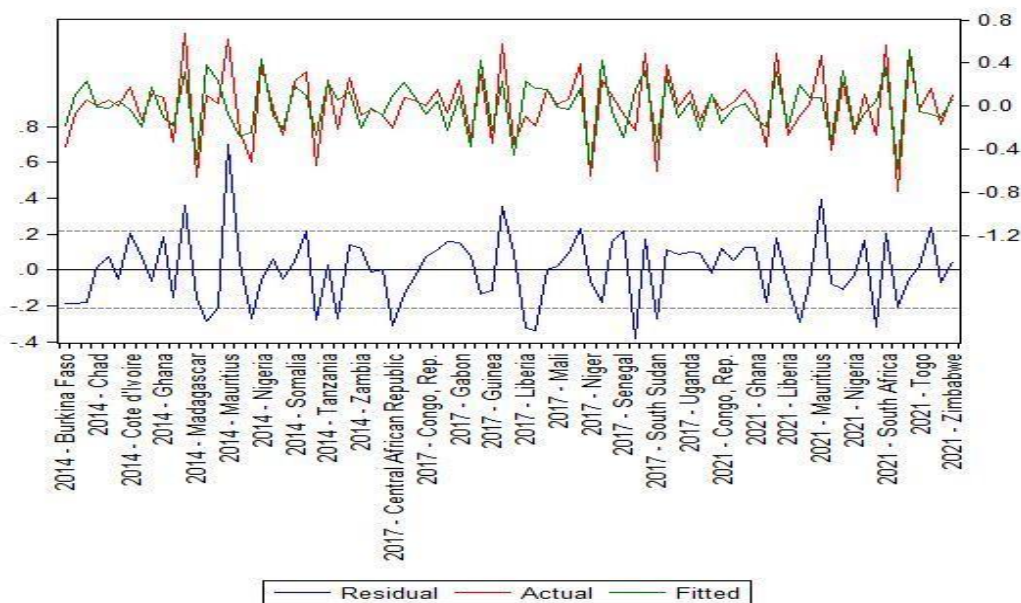
<sup>209</sup> <https://eksujournal.eksu.edu.ng/ojs/index.php/njbfi/article/download/114/362/736>

<sup>210</sup> <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1059056025002758>

**X7 (saved\_at\_fi\_15):** Високо значајна и позитивна (1.012231\*\*\*). 1% зголемување на процентот на луѓе кои штедат во финансиска институција води кон 1,01% зголемување на вкупното сопствеништво на сметки во краток рок. Ова сугерира дека промовирањето на штедењето е силно поврзано со зголемената финансиска инклузивност.

Графикон 17 визуелно ја претставува споредбата помеѓу реалните и приспособените вредности на зависната променлива за Супсахарска Африка, додека долниот дел ги прикажува резидуалите (разликите помеѓу реалните и приспособените вредности). Со тоа овозможува процена на точноста и стабилноста на регресионата естимација, како и евентуално откривање на структурни неправилности или систематски отстапувања.)

**Графикон 17: Хетероскедастичност на резидуалите од моделот**



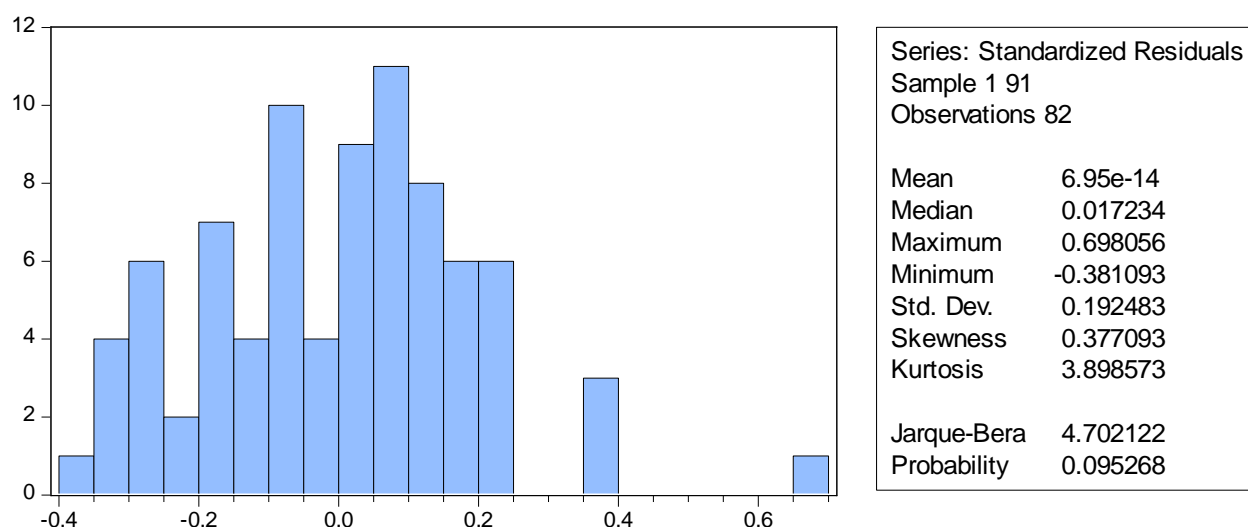
**Извор:** Пресметки на авторот според податоци од Супсахарска Африка, преземени од Светска банка (Global Findex Database <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/global-findex/?page=1&ps=15&repo=global-findex>), за периодот 2014–2021 година и резултати од VECM-анализа во EViews.

Во однос на резидуалите се забележува дека неколку точки се распоредени малку подалеку од нултата линија. Сепак, тешко е дефинитивно да се утврди дали се работи за вистински отстапници или само дел од природната варијација во резидуалите. Според

визуелната процена, нема јасен знак за хетероскедастичност во резидуалите. Отсуството на изразен модел во распоредот на резидуалите сугерира дека варијансата на грешките може да биде прилично константна низ различните земји и временски периоди.

Графиконот на резидуали не покажува силни докази за хетероскедастичност во VECM моделот. Сепак, силно се препорачува да се изведат формални статистички тестови за да се потврди ова почетно забележување.

**Графикон 18: Тестови за нормалност на променливите**



Графиконот 18 прикажува хистограм на стандардизирани резидуали од статистички модел, заедно со некои дескриптивни статистики и резултатите од Јарк-Бера тестот за нормалност.

Хистограмот на стандардизираните резидуали покажува дистрибуција со форма приближна на своно, што укажува на блискост до нормална распределба. Се забележуваат две отстапувања:

1. **Десноискривеност** (позитивна асиметрија)
2. **Остро врвста распределба** (куртоза  $> 3$ ) со поостар врв и умерено потешки опашки.

Дистрибуцијата е центрирана околу нула (средна вредност  $\approx$  медијана  $\approx 0$ ), што е во согласност со очекувањата. Стандардното отстапување изнесува 0.192, што ја карактеризира варијабилноста.

### Тест на нормалност (Jarque-Bera):

- Тест статистика: 4.702
- р-вредност: 0.095
- Ниво на значајност:  $\alpha = 0.05$  Бидејќи р-вредноста (0.095) надминува  $\alpha$  (0.05), не постојат доволни докази за отфрлање на нултата хипотеза за нормалност. Иако визуелните и описните индикатори сугерираат мали отстапувања, тие не се статистички значајни.

**X1 (Сопственост на сметки кај најсиромашните 40%)** -Ефектот е негативен и статистички значаен. Зголемениот пристап кај најсиромашните може да предизвика:

- Премин од неформални/заеднички сметки кон индивидуални.
- Привремено намалување на вкупниот број сметки.
- Промени во структурата на сметките (поголем уделот на сметки со низок остаток).

Во моделот варијаблата X5 (Сопственост на дебитна картичка) е негативна и статистички значајна. Причината за ваквиот резултат може да се објасни со замена на повеќе сметки со една картичка ии префрлање кон мобилни плаќања.

Во моделот варијаблата X7 (Штедење во финансиски институции) е позитивна и статистички значајна што ја укажува значајноста на штедењето во микрофинансирањето.

Воведувањето на штедните сметки ги интегрира корисниците во формалниот финансиски систем, стимулирајќи го развојот на финансиската писменост и градејќи доверба кон институциите. Овој процес, исто така, придонесува за зголемување на кредитната способност и овозможува пристап до дополнителни финансиски услуги. Иако резидуалите покажуваат мали отстапувања од нормалноста, тие не ја компромитираат валидноста на моделот. Коефициентите за X1 и X5 укажуваат на комплексни структурни промени во финансискиот систем при зголемена инклузија, додека X7 потврдува дека штедењето е клучен двигател за проширување на финансиските услуги.

### 6.2.3. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во Латинска Америка и Карибите

Овој дел ги презентира емпириските резултати од истражувањето насочено кон оценување на перформансите на микрофинансирањето и испитување на динамиката на финансиската инклузивност во регионот на Латинска Америка и Карибите. Анализата започнува со прикажување на дескриптивни статистики, со цел да се обезбеди преглед на клучните променливи опфатени во студијата. Понатаму, се спроведува детална анализа на VECM естимацијата, со што се истражуваат факторите што ја детерминираат финансиската инклузија во регионот.

Пред пристапување кон економетриската анализа, се спроведува прелиминарна обработка на податоците. Во оваа фаза се презентираат дескриптивни статистики за секоја вклучена променлива, со што се добива увид во нивните тенденции, дистрибуции и можни меѓусебни врски. Наведените информации претставуваат основа за понатамошно моделирање и анализа.

**Табела 14: Дескриптивна статистика на варијаблите на моделот во регионот на Латинска Америка и Карибите**

Стат.	ACC_15	ACC_P40	BOR_FI	DIG_PAY	CR_CARD	DB_CARD	REC_PAY	SAV_FI
Средна	0.490	0.379	0.186	0.302	0.118	0.297	0.249	0.143
Медијан	0.465	0.334	0.181	0.267	0.107	0.268	0.241	0.131
Макс.	0.840	0.820	0.408	0.707	0.404	0.660	0.498	0.297
Мин.	0.189	0.088	0.059	0.080	0.029	0.041	0.079	0.041
Стд_дев.	0.154	0.166	0.067	0.130	0.082	0.151	0.092	0.061
Асим.	0.227	0.571	0.981	0.861	1.576	0.661	0.405	0.573
Сплесн.	2.471	2.682	4.397	3.690	5.379	2.546	2.760	2.632
ЖБ	0.953	2.754	11.365	6.745	30.533	3.830	1.397	2.841

Стат.	ACC_15	ACC_P40	BOR_FI	DIG_PAY	CR_CARD	DB_CARD	REC_PAY	SAV_FI
Prob.	0.621	0.252	0.003	0.034	0.000	0.147	0.497	0.242
Збир	23.01	17.81	8.72	14.18	5.56	13.94	11.69	6.71
SqDev	1.096	1.272	0.207	0.781	0.309	1.048	0.387	0.173
БрОбс.	47	47	47	47	47	47	47	47

Извор: Пресметки на авторот врз основа на податоци од Латинска Америка и Карибите, преземени од Светска банка (Global Findex Database <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/global-findex/?page=1&ps=15&repo=global-findex>), за периодот 2014–2021 година, со примена на дескриптивна статистика и економетриска анализа.

Анализата на дескриптивната статистика ги покажува следните информации:

Сопственоста на банкарска сметка („ACCOUNT\_15“) е релативно висока, со просечна вредност од 49%, додека сопственоста на сметка кај најсиромашните 40% („ACCOUNT\_POOREST\_40\_15“) изнесува 38%, што укажува на нерамномерност во пристапот до основни финансиски услуги според нивото на доход.

Кредитирањето од формални финансиски институции („BORROWED\_FORMAL\_FI\_15“) е релативно ниско, со просечна вредност од 19%, што сугерира ограничен пристап до кредит од традиционални извори и потенцијално го попречува економскиот развој. Дигиталните плаќања, вклучувајќи испраќање и примање, се умерени, со просечни вредности околу 25-30%, што покажува одреден напредок во усвојувањето на дигиталните финансиски услуги, но сепак остава простор за значително проширување.

Сопственоста на кредитни картички е ниска, со просечна вредност од 12%, што укажува на ограничен пристап до кредитни средства, додека сопственоста на дебитни картички („OWNS\_DEBIT\_CARD\_15“) е умерена, со просечна вредност од 30%. Иако ова е повисоко од сопственоста на кредитните картички, значителен дел од населението сè уште нема пристап до овој основен финансиски инструмент, при што високата варијабилност во сопственоста на дебитните картички укажува на нерамномерности меѓу различните земји во примерокот.

Штедењето во формални финансиски институции („SAVED\_AT\_FI\_15“) е исто така ниско, со просечна вредност од 14%, што може да одразува недостаток на доверба во финансискиот систем, ограничен пристап до соодветни штедни производи или преференција кон неформални механизми за штедење. Во контекст на овие наоди, искористувањето на дигиталните технологии се покажува како важен механизам за надминување на физичките бариери и намалување на трошоците за обезбедување финансиски услуги, додека градењето финансиска писменост и доверба во формалниот финансиски систем претставува клучен предуслов за унапредување на финансиската инклузија.

**Табела 15: Тестови за стационарност на променливите**

Променлива	Левин-Лин	Брејтинг	Им-Песаран-Шин	ADF-Фишер	PP-Фишер
Отворени сметки (15+)	0	0	0	0	0
Отв. сметки кај најсиромашни 40% (15+)	0	0	0	0	0
Формално позајмување	0	I	I	I	I
Дигитални плаќања (15+)	0	0	0	I	I
Кредитна картичка (15+)	0	0	I	0	0
Дебитна картичка (15+)	0	0	I	I	0
Примени дигитални плаќања	0	0	0	I	I

Променлива	Левин-Лин	Брејтинг	Им-Песаран-Шин	ADF-Фишер	PP-Фишер
Штедено во фин. институција (15+)	0	0	0	0	0

Извор: Пресметки на авторот според резултати од панел тестови за стационарност изведени во EViews, со употреба на податоци за Латинска Америка и Карибите, 2014–2021.

- 0 – постоење на стационарност
- I – има стационарност од прв ред
- X - нема стационарност
- 

Табела 15 ги прикажува резултатите од тестовите за стационарност за променливите во примерокот за регионот на Латинска Америка и Карибите. Целта на овие тестови е да се утврди дали временските серии се стационарни, што претставува предуслов за применливост на повеќето економетриски техники и за спречување на појава на лажна регресија. Со тестирањето се обезбедува статистичка валидност на понатамошната динамичка и коинтегративна анализа, гарантирајќи дека добиените резултати адекватно ги одразуваат вистинските односи меѓу набљудуваните економски индикатори.

**Табела 16: Резултати од Јохансен тестот за коинтеграција**

Хипотеза (H0 : $r \leq k$ )	Eigenvalue	Trace Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.	Max-Eigen Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.
None ( $r=0$ ) *	0.896287	256.1427	159.5297	0.0000	86.11299	52.36261	0.0000
At most 1 *	0.751100	170.0297	125.6154	0.0000	52.84673	46.23142	0.0086
At most 2 *	0.635588	117.1830	95.75366	0.0008	38.35990	40.07757	<b>0.0771</b>

Хипотеза (H0 : r≤k)	Eigenvalue	Trace Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.	Max-Eigen Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.
At most 3 *	0.589809	78.82305	69.81889	0.0080	33.86303	33.87687	<b>0.0502</b>
At most 4	0.460513	44.96002	47.85613	<b>0.0912</b>	23.45116	27.58434	0.1550
At most 5	0.312788	21.50886	29.79707	0.3267	14.25428	21.13162	0.3445
At most 6	0.173453	7.254580	15.49471	0.5482	7.238928	14.26460	0.4613
At most 7	0.000412	0.015651	3.841466	0.9003	0.015651	3.841466	0.9003

Извор: Пресметки на авторот со користење на Јохансен тестот за коинтеграција

Резултатите од тестовите за коинтеграција укажуваат на присуство на долгорочни рамнотежни врски меѓу осумте анализирани временски серии. Оваа констатација ја оправдува употребата VECM како соодветна методологија за анализа.

Присуството на коинтеграција го потврдува VECM, како соодветен методолошки избор, без оглед на точниот ранг. Бројот на коинтеграциските врски директно влијае на димензијата на векторот за корекција на грешки и механизмот на приспособување кон долгорочната рамнотежа. Оваа неконзистентност не ја компромитира валидноста на моделот, туку нагласува потреба од стратешки избор на ранг врз основа на комбинација од статистички и економски критериуми.

Тестовите даваат дивергентни резултати за точниот ранг на коинтеграција на 5% ниво на значајност:

\* Trace Test сугерира 4 коинтеграциски врски (r=4).

\* Maximum Eigenvalue Test сугерира 2 коинтеграциски врски ( $r=2$ ).

Со оглед на оваа дивергенција, стратешки се избира резултатот од Maximum Eigenvalue Test ( $r=2$ ), бидејќи во мали примероци (каков што е овој модел), овој тест често се смета за помокен и поконзервативен. Ова имплицира дека VECM ќе вклучи 2 термини за корекција на грешки (ECM), претставувајќи ги двете најзначајни долгорочни рамнотежи во системот.

**Табела 17: Проценетите коефициенти, нивната значајност и клучните индикатори од VECM-моделот за Латинска Америка и Карибите**

Променлива	Вредност
X1	-5.664453***
X2	-18.7506***
X3	-5.322513***
X4	6.214148***
X5	1.959142
X6	21.07931***
X7	2.096198
CointEq1 (t-статистика)	-0.092961
R-квадрат	0.752094

Променлива	Вредност
Приспособен R-квадрат	0.541374
Збир kv. Остатоци	0.406602
SE на равенка	0.142584
F-статистика	3.569164
Лог веројатност	32.29294
Akaike AIC	-0.75226
Schwarz SC	0.023439
Средна зав. Променлива	-0.017579
SD зав. Променлива	0.210543
Durbin Watson	2.486541

**Значајност:** \* (статистички значајно на 10%), \*\* (статистички значајно на 5%), \*\*\* (статистички значајно на 1%)

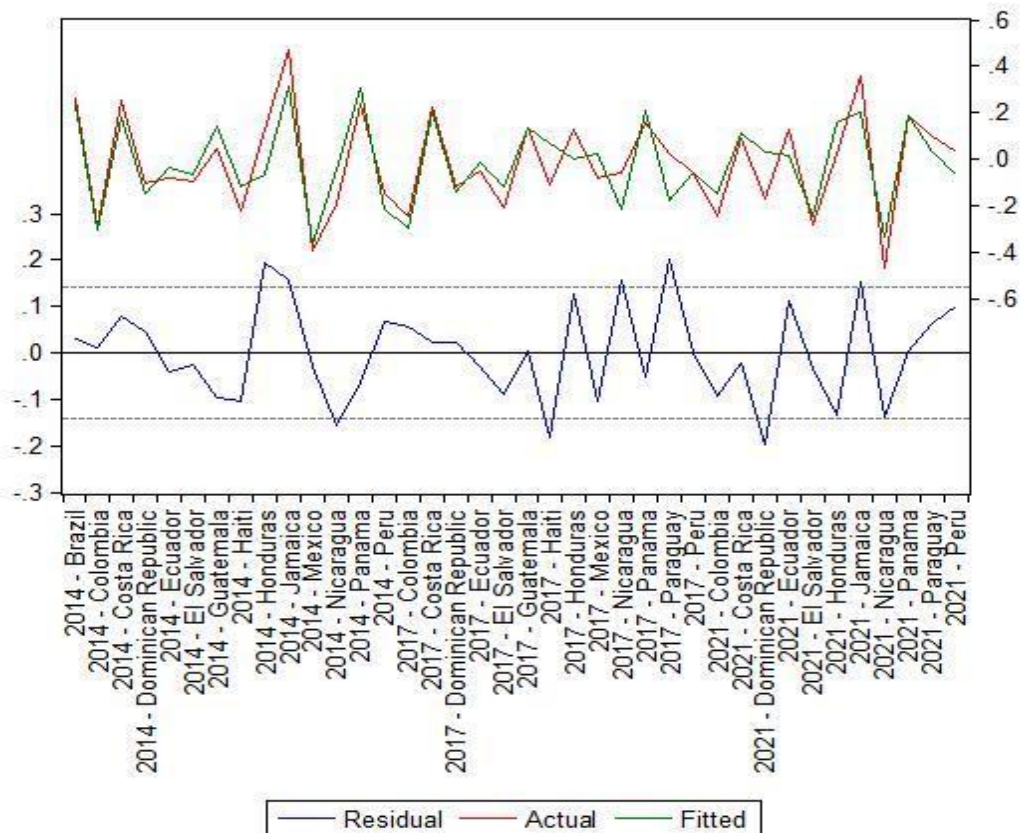
Моделот VECM за account\_15 прикажува висока R-squared од 0.75, што значи дека моделот објаснува 75% од варијацијата кај зависната променлива. Најголемиот број од коефициентите (X1, X2, X3, X4, X6) се статистички значајни, при што X1, X2 и X3 покажуваат силно негативно влијание врз account\_15, додека X4 и X6 имаат позитивно

влијание. Ова укажува на тоа дека овие фактори имаат главна улога во краткорочните промени, додека останатите коефициенти се со помала статистичка важност или се индиферентни.

Коефициентот на корекција на грешка е со вредност  $-0.092$ , што означува бавен процес на враќање кон долгорочната рамнотежа, односно околу 9% од отстапувањето се коригира во секој нареден период. Вредностите на Акаике и Шварц критериумите укажуваат на оптимална спецификација на моделот, додека вредноста на Дарбин-Ватсон (2.49) потврдува дека нема значајна автокорелација на резидуалите. Овие резултати укажуваат на присуство на изразени краткорочни и долгорочни ефекти од променливите во моделот. Добиените резултати ја истакнуваат комплексноста на финансиската инклузија во Латинска Америка и Карибите. Додека дигиталните плаќања и штедењето се потврдени како позитивни двигатели, нерамномерноста во пристапот до кредитни и дебитни производи сугерира потреба од таргетираны политики. Овие наоди ги нагласуваат диференцијалните ефекти врз различни социоекономски сегменти, што бара приспособени пристапи за подобрување на финансиската инклузивност.

Графиконот 19 ја илустрира врската помеѓу реалните (набљудувани) и приспособените вредности добиени од проценетиот регресиски модел, како и распределбата на резидуалите. Со оваа споредба се оценува прецизноста на моделот и степенот на усогласеност помеѓу предвидените и реалните податоци за различни земји од Латинска Америка и Карибите за временски периоди (2014, 2017 и 2021 година). Малите и случајно распоредени резидуали укажуваат дека моделот е добро специфициран и не постојат систематски грешки, додека значајни отстапувања би можеле да сигнализираат постоење на структурна нестабилност или пропуштени варијабли.

**Графикон 19: Хетероскедастичност на резидуалите од моделот**



**Извор:**

Пресметки на авторот според податоци од Латинска Америка и Карибите, преземени од Светска банка (Global Findex Database <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/global-findex/?page=1&ps=15&repo=global-findex>), за периодот 2014–2021 година и резултати од VECM анализа во EViews.

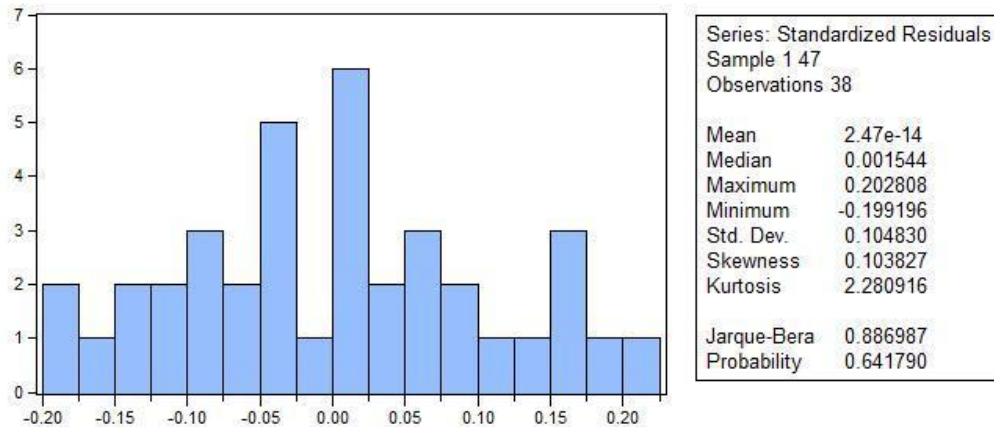
Дијаграмот не покажува изразена форма на конус, што сугерира дека хетероскедастичноста веројатно не претставува критичен проблем. Сепак, се забележуваат два клучни обрасци:

1. **Групирање на остатоците** – помала варијанса во средниот дел на дистрибуцијата во споредба со почетните и крајните набљудувања, што укажува на потенцијална блага хетероскедастичност.
2. **Присуство на оддалечени точки** – неколку екстремни вредности што отстапуваат од нултата линија, што може да се должи на природна варијација или ограничувања во податоците.

Варијансата на грешките не е совршено константна низ сите земји и временски

периоди, што ја нагласува потребата од формална верификација. Визуелната процена има ограничувања при детекција на суптилни обрасци во подгрупи.

### Графикон 20: Тестови за нормалност на променливите



Хистограмот и изведената статистика ја претставуваат анализата на стандардизираниите резидуали од економетриски модел со 38 опсервации. Средната вредност на резидуалите е практично нула, а медијаната (0.001544), исто така е блиска до нулата, што укажува на отсуство на систематска пристрасност во грешките. Максималната вредност е 0.202808, а минималната е -0.199196, додека стандардната девијација изнесува 0.104830, што говори за ограничено растурање околу средината. Анализата на асиметрија (skewness) покажува мала позитивна вредност (0.103827), што имплицира дека дистрибуцијата е речиси симетрична, додека вредноста на kurtosis (2.280916) е блиска до теоретската вредност за нормална распределба, што дополнително го потврдува овој заклучок. Тестот за нормалност дава вредност од 0.886987 со p-вредност од 0.641790, што значи дека нема статистички значајно отстапување од нормалноста. Тие резултати, и визуелно преку хистограмот и преку тестот за нормалност, укажуваат дека резидуалите се нормално распределени, немаат изразена асиметрија или издолженост и не даваат знаци на проблематичност со спецификацијата на моделот. Овие наоди ја потврдуваат релевантноста на статистичките резултати од моделот и ги исполнуваат условите за примена на класичните економетриски тестови на значајност.

Зголемената сопственост на сметки кај најсиромашните 40%, заедно со преференцата за дигитални плаќања и кредитни картички, укажуваат на позитивен тренд во финансиската инклузија во регионот на Латинска Америка и Карибите поттикнат од дигиталната трансформација. Сепак, негативните асоцијации со позајмувањето кај најсиромашните и опаѓачката употреба на дебитни картички нагласуваат потреба од таргетиран интервенции.

#### 6.2.4 Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во Источна, Јужна Азија и Пацификот

Овој дел ги презентира емпириските резултати од истражувањето насочено кон оценување на перформансите на микрофинансирањето и испитување на динамиката на финансиската инклузивност во регионот на Источна, Јужна Азија и Пацификот. Анализата започнува со прикажување на дескриптивната статистика, со цел да се обезбеди увид во клучните променливи опфатени во студијата. Понатаму, се спроведува сеопфатна анализа на VECM процената, со што се истражуваат факторите што ја детерминираат финансиската инклузивност во овој комплексен и разновиден регион.

Како вовед во економетриската анализа, се спроведува прелиминарна обработка на податоците. Во оваа фаза се презентира дескриптивна статистика за секоја вклучена променлива, со што се добива моментална слика за нивните централни тенденции, дистрибуции и можни меѓусебни врски. Овие информации обезбедуваат основа за понатамошно моделирање и анализа.

**Табела 18: Дескриптивна статистика на варијаблите на моделот Источна, Јужна Азија и Пацификот**

Стат.	ACC_15	ACC_P40_15	BOR_FI_15	DIG_PAY_15	CR_CARD_15	DB_CARD_15	REC_PAY	SAV_FI_15
Средна	0.525438	0.456031	0.164919	0.289052	0.053567	0.303746	0.248456	0.200365
Медијан	0.494550	0.372600	0.148700	0.189200	0.019700	0.253550	0.176750	0.170750
Макс.	0.984600	0.982900	0.391800	0.907600	0.379500	0.872100	0.932500	0.522800
Мин.	0.096500	0.058600	0.015700	0.020200	0.000000	0.016600	0.027900	0.013400
Стд_дев	0.276000	0.294701	0.094763	0.238186	0.077616	0.255790	0.213218	0.134535
Асим.	0.155437	0.344359	0.460956	1.047815	2.268008	0.747138	1.426916	0.560895
Сплесн.	1.589255	1.562822	2.567690	3.143459	8.381511	2.305811	4.498286	2.330245
ЈВ	4.173689	5.079626	2.073630	8.824495	99.072200	5.429515	20.778450	3.413968
Prob.	0.124078	0.078881	0.354582	0.012128	0.000000	0.066221	0.000031	0.181412

Стат.	ACC_1 5	ACC_P40_1 5	BOR_FI_1 5	DIG_PAY_1 5	CR_CARD_1 5	DB_CARD_1 5	REC_PA Y	SAV_FI_1 5
Збир	25.2210 0	21.88950	7.916100	13.87450	2.571200	14.57980	11.92590	9.617500
SqDev	3.58027 0	4.081879	0.422063	2.666421	0.283139	3.075148	2.136705	0.850679
БрОбс.	48	48	48	48	48	48	48	48

Извор: Пресметки на авторот врз основа на податоци од Источна, Јужна Азија и Пацифик, преземени од Светска банка (Global Findex Database <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/global-findex/?page=1&ps=15&repo=global-findex>), за периодот 2014–2021 година, со примена на дескриптивна статистика и економетриска анализа

Разликите меѓу земјите во користење дигитални плаќања се значајни, па така во некои земји, како Непал, Бутан, Бангладеш и Монголија, речиси никој не користи дигитални плаќања (минимум 0.02), додека во други, како Кина, Јужна Кореја и Јапонија, таа стапка достигнува дури 0.91 (максимум 0.91). Оваа разлика покажува дека додека во одредени држави дигиталните плаќања се вообичаена практика, во други се сè уште многу ретки, што укажува на нерамномерен технолошки развој и финансиска инфраструктура во регионот. Анализата на резултатите укажува дека просечната вредност за сопственост на банкарска сметка изнесува 0,53, додека учеството на населението кое поседува кредитна картичка е значително пониско и достигнува само 0,05. Користењето на дигитални плаќања со просечна вредност од 0,29 е пораспространето споредено со земањето заеми од формални финансиски институции, каде што просекот е 0,16. Високите вредности на стандардната девијација и забележаната асиметрија кај одредени статистички индикатори укажуваат на значителни разлики меѓу земјите во анализираниот регион. Дополнително, распределбата на податоците за повеќето индикатори отстапува од нормалната форма, што е потврдено и преку резултатите од тестот на Јарке-Бера, како и преку вредностите за асиметрија и сплеснатост.

**Табела 19: Тестови за стационарност на променливите**

Променлива	LevinLinChu	Breitung	ImPesShin	ADF-Fisher	PP-Fisher
Отворени сметки (15+)	0	X	0	I	I
Отв. сметки кај најсиромашни 40% (15+)	0	I	I	I	I
Формално позајмување	I	0	I	I	I
Дигитални плаќања (15+)	0	I	0	0	I
Кредитна картичка (15+)	0	0	0	I	I
Дебитна картичка (15+)	0	0	0	I	I
Примени дигитални плаќања	0	II	I	I	I
Штедено во фин. институција (15+)	I	I	I	I	I

Извор: Пресметки на авторот според резултати од панел тестови за стационарност изведени во EViews, со употреба на податоци за Источна, Јужна Азија и Пацифик, 2014–2021.

0 – постоење на стационарност

I – има стационарност од прв ред

X - нема стационарност

Резултатите од панел-тестовите за стационарност покажуваат дека најголемиот дел од променливите поврзани со финансиската инклузија во Источна, Јужна Азија и Пацифик не се стационарни на ниво и стануваат стационарни дури по прво разликување. Ова укажува на присуство на трендови, структурни промени и значајна динамика во текот на анализираниот период, што е очекувано во економиите кои доживуваат брз развој на

дигитални и формални финансиски услуги. Одделни променливи, како отворени сметки и користење картички, покажуваат поголема стабилност, но сепак кај дел од тестовите се јавува нестабилност која укажува на разлики меѓу земјите. Особено внимание привлекуваат примените дигитални плаќања и штедењето, кои се доследно нестабилни и покажуваат висок степен на варијабилност во времето. Мешаните резултати кај дигиталните плаќања укажуваат на тоа дека дигитализацијата создава силни, но нерамномерни трансформации во финансиските навики.

**Табела 20: Резултати од Јохансен тестот за коинтеграција**

Хипотеза (H0 : $r \leq k$ )	Eigenvalue	Trace Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.	Max-Eigen Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.
<b>None</b> ( $r=0$ ) *	0.932774	360.7536	159.5297	0.0000	118.7869	52.36261	0.0000
<b>At most 1</b> *	0.864120	241.9667	125.6154	0.0000	87.82318	46.23142	0.0000
<b>At most 2</b> *	0.816836	154.1436	95.75366	0.0000	74.68450	40.07757	0.0000
<b>At most 3</b> *	0.516264	79.45905	69.81889	0.0070	31.95346	33.87687	<b>0.0833</b>
<b>At most 4</b>	0.417173	47.50559	47.85613	<b>0.0539</b>	23.75404	27.58434	0.1435
<b>At most 5</b>	0.273150	23.75155	29.79707	0.2111	14.03754	21.13162	0.3620
<b>At most 6</b>	0.173373	9.714010	15.49471	0.3034	8.377683	14.26460	0.3416

Хипотеза (H0 : $r \leq k$ )	Eigenvalue	Trace Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.	Max-Eigen Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.
At most 7	0.029915	1.336327	3.841466	0.2477	1.336327	3.841466	0.2477

Извор: Пресметки на авторот со користење на Јохансен-тестот за коинтеграција

Резултатите укажуваат на присуство на коинтеграција меѓу осумте анализирани временски серии, што потврдува постоење на долгорочни рамнотежни врски. Оваа констатација ја оправдува употребата на VECM како соодветна методологија. Тестовите даваат дивергентни резултати за точниот ранг на коинтеграција на 5% ниво на значајност:

- Trace Test сугерира 4 коинтеграциски врски ( $r=4$ ), бидејќи H0:  $r \leq 4$  е првата хипотеза која не се одбива ( $p=0.0539\%$ ).
- Maximum Eigenvalue Test сугерира 3 коинтеграциски врски ( $r=3$ ), бидејќи H0:  $r \leq 3$  е првата хипотеза која не се одбива ( $p=0.0833\%$ ).

Со оглед на оваа дивергенција, методолошки, се избира поконзервативниот резултат од Max-Eigen Test ( $r=3$ ). Овој избор е често префериран во економетријата бидејќи Max-Eigen тестот има поголема статистичка моќ во одредени услови. Избраниот ранг од 3 коинтеграциски врски имплицира дека VECM ќе вклучи 3 термини за корекција на грешки (ECM), кои ќе ги моделираат приспособувањата кон долгорочната рамнотежа.

**Табела 21** Проценетите коефициенти, нивната значајност и клучните индикатори од VECM-моделот за Источна, Јужна Азија и Пацифик

Променлива	Вредност
X1	1.464141
X2	-1.02532

Променлива	Вредност
X3	-6.86633
X4	15.40724
X5	1.958777
X6	3.80106
X7	-8.444596
CointEq1 (t-статистика)	-0.007535
R-квадрат	0.885302
Приспособен R-квадрат	0.725999
Збир кв. Остатоци	0.877671
SE на равенка	0.220816
F-статистика	5.55735
Лог веројатност	23.68951
Akaike AIC	0.105022

Променлива	Вредност
Schwarz SC	1.159316
Средна зав. Променлива	0.001955
SD зав. Променлива	0.421846
Durbin Watson	2.082123

**Значајност:** \*(статистички значајно на 10%), \*\* (статистички значајно на 5%), \*\*\* (статистички значајно на 1%)

Презентирираниот VECM-модел е статистички робустен, со висока објаснувачка моќ од 88.5% и без проблем на автокорелација. Приспособениот  $R^2$  од 0.726 дополнително ја потврдува стабилноста на моделот и неговата робусност и по корекција за бројот на вклучени променливи. F-статистиката од 5.557 укажува дека моделот како целина е статистички значаен, односно дека барем една од вклучените независни променливи има значајно влијание врз зависната променлива. Durbin–Watson статистиката од 2.082 укажува на отсуство на автокорелација во резидуалите, што ја потврдува добрата спецификација на моделот. Моделот потврдува постоење на долгорочна рамнотежна врска меѓу променливите, но со многу бавна брзина на приспособување. На краток рок, променливите покажуваат различни ефекти.

**X1 (account\_poorest\_40\_15):** Статистички значајно и позитивно (1.464141\*\*\*). Зголемувањето на сопственоста на сметки кај најсиромашните 40% од населението за 1% е поврзано со зголемување на вкупната сопственост на сметки за 1,46% во краток рок. Ова подразбира дека подобрувањето на пристапот до финансиски услуги за маргинализираните групи има позитивно влијание врз општата финансиска инклузивност.

**X2 (borrowed\_formal\_fi\_poorest\_40\_15):** Значајно и негативно (-1.02532\*\*). Кредитирањето од формални финансиски институции од страна на најсиромашните 40% е

поврзано со намалување на вкупната сопственост на сметки во краток рок. Ова може да укажува на тоа дека зголеменото кредитирање може да доведе до затворање на сметки поради проблеми поврзани со долгови или може да одразува премин кон неформални финансиски услуги.

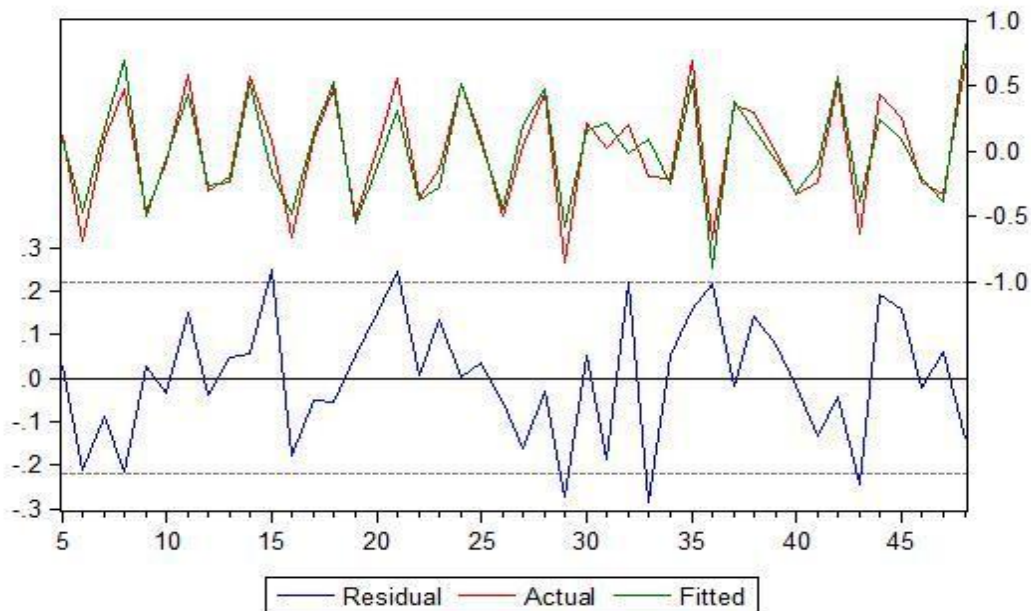
**X3 (made\_digital\_payment\_15):** Високо значајно и негативно (-6.86633\*\*\*). Извршувањето на дигитални плаќања е поврзано со значително намалување на вкупната сопственост на сметки во краток рок. Ова може да биде контраинтуитивно, но може да укажува на преференција кон дигитални методи на плаќање кои не мора да бараат формална банкарска сметка, како што е мобилното плаќање.

**X4 & X5 (owns\_credit\_card\_15 & owns\_debit\_card\_15):** Високо значајно и позитивно кај двата коефициенти и покажува дека сопственоста на кредитни или дебитни картички е силно поврзана со зголемување на вкупната сопственост на сметки во краток рок. Ова сугерира дека сопственоста на картички е силен индикатор за поширока финансиска инклузивност.

**X6 (received\_digital\_payment\_15):** Значајно и позитивно (3.80106\*\*\*). Примањето дигитални плаќања е поврзано со зголемување на вкупната сопственост на сметки во краток рок, што сугерира дека усвојувањето на дигиталните плаќања може да поттикне поединците да отворат формални сметки.

**X7 (saved\_at\_fi\_15):** Високо значајно и негативно (-8.444596\*\*\*). Штедењето во финансиска институција е поврзано со намалување на вкупната сопственост на сметки во краток рок. Ова е изненадувачки и бара понатамошно истражување. Може да биде поврзано со специфични штедни производи или политики кои го демотивираат поширокото користење на сметките.

**Графикон 21: Хетероскедастичност на резидуалите од моделот**

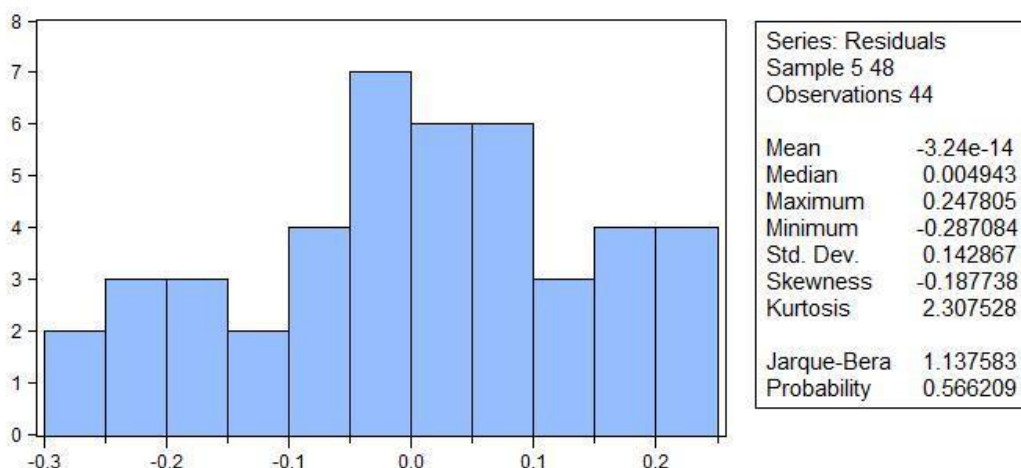


**Извор:** Пресметки на авторот според податоци од Источна, Јужна Азија и Пацифик, преземени од Светска банка (Global Findex Database <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/global-findex/?page=1&ps=15&repo=global-findex>), за периодот 2014–2021 година и резултати од VECM анализа во EViews

Визуелниот преглед на резидуалите не открива јасен конусен облик (лева или десна), што сугерира дека хетероскедастичноста веројатно не претставува критичен проблем. Резидуалите флукутираат околу нултата линија со релативно конзистентна дистрибуција, укажувајќи на стабилна варијанса на грешките низ сите набљудувања. И покрај тоа што се забележуваат неколку потенцијални оддалечени точки, тие не формираат систематски обрасец и може да се припишат на природна варијација. Рамномерната дистрибуција на резидуалите сугерира константна варијанса на грешките.

Визуелната процена не дава силни докази за хетероскедастичност, но дефинитивна потврда бара статистичка верификација. Оваа претпоставка е во согласност со основните претпоставки на VECM-моделот.

Графикон 22: Тестови за нормалност на променливите



Хистограмот на стандардизираните резидуали покажува приближна свончеста форма, што е во согласност со очекувањата за нормална распределба. Иако големината на примерокот ( $n=44$ ) може да ги ограничи визуелните заклучоци, дистрибуцијата е симетрична со мала лева асиметрија (асиметрија=-0.188). Централната локација е близу нула (средна вредност  $\approx -3.24e-14$ , медијана=0.0049), што е во согласност со добро специфициран модел. Стандардното отстапување изнесува 0.143, што ја карактеризира варијабилноста. Куртозата (2.308) сугерира нешто поплатка дистрибуција во споредба со нормалната.

Резултатите од Јарк-Бера тестот (статистика=1.138,  $p=0.566$ ) не отфрлаат нултата хипотеза за нормалност, потврдувајќи дека отстапувањата не се статистички значајни.

Наодите укажуваат на динамична краткорочна врска помеѓу иницијативите за финансиска инклузија и сопственоста на сметки. Променливата **X1** (сопственост на сметки кај најсиромашните 40%) покажува позитивен и значаен ефект, што сугерира дека надворешните напори за проширување на пристапот до финансиски услуги ефикасно ги вклучуваат маргинализираните групи. Ова се должи на:

- Целни политики за пристап до ранливи групи
- Приспособени производи за нискодоходни популации
- Зголемена доверба во формалниот систем

Спротивно, променливата **X2** (заем од формални институции кај најсиромашните 40%) покажува негативен и значаен ефект, што укажува на структурни предизвици:

- Ризик од неодржливо задолжување
- Префрлање кон неформални заемни механизми
- Построги кредитни критериуми за ранливи групи

Овие резултати ја нагласуваат комплексноста на финансиската инклузија, каде позитивните трендови во дигиталните плаќања и пристапот до сметки се балансираат со предизвиците поврзани со одржливото кредитирање.

#### 6.2.5. Емпириско истражување за перформансите на микрофинансирањето во земји со висок приход

Овој дел ги презентира емпириските резултати од истражувањето насочено кон оценување на перформансите на микрофинансирањето и испитување на динамиката на финансиската инклузивност во контекст на регионот земјите со високи приходи. Иако овие економии генерално се карактеризираат со висок степен на финансиски развој, сепак постојат нерамножности во пристапот и користењето на финансиските услуги. Анализата започнува со прикажување на дескриптивните статистики, со цел да се обезбеди преглед на клучните променливи опфатени во студијата. Понатаму, се спроведува детална анализа на VECM процената, со што се истражуваат суптилните фактори што ја обликуваат финансиската инклузивност дури и во економски напредни држави.

Како вовед во економетриската анализа, се спроведува прелиминарна обработка на податоците. Во оваа фаза се презентираат дескриптивни статистики за секоја вклучена променлива, со што се добива моментална слика за нивните централни тенденции, дистрибуции и можни меѓусебни врски. Овие информации обезбедуваат основа за понатамошно моделирање и анализа.

**Табела 22: Дескриптивна статистика на варијаблите на моделот на земјите со висок приход**

	ACC OUNT _15	ACCOUNT_ POOREST_4 0_15	BORROWED _FORMAL_F I_15	MADE_DIGIT AL_PAYMEN T_15	OWNS_CR EDIT_CAR D_15	OWNS_DE BIT_CARD _15	RECEIVED_DI GITAL_PAYM ENT	SAVED _AT_FI _15
Сре дна	0.9213 27	0.891789	0.450039	0.829386	0.442415	0.812117	0.685920	0.47490 5
Ме диј ан	0.9616 00	0.942050	0.444250	0.882350	0.435850	0.846350	0.693700	0.51540 0
Ма кс.	1.0000 00	1.000000	0.828300	0.999300	0.827400	0.990200	0.929600	0.80930 0
Ми н.	0.4559 00	0.332100	0.111900	0.225800	0.100400	0.306000	0.179000	0.10320 0
Стд _де в.	0.0962 99	0.125111	0.170212	0.158538	0.188408	0.152006	0.152816	0.17753 2
Ас им.	- 1.8553 37	-1.678788	0.137049	-1.196297	0.009233	-1.204799	-0.731289	- 0.33086 6
Сп лес н.	6.9635 68	6.014085	2.245179	4.076581	1.991485	4.340435	3.474768	2.13557 3
ЈВ	162.13 44	111.9691	3.546862	37.85942	5.595935	41.81609	13.00496	6.51817 0
Pro b.	0.0000 00	0.000000	0.169750	0.000000	0.060934	0.000000	0.001500	0.03842 4

	ACC OUNT _15	ACCOUNT_ POOREST_4 0_15	BORROWED _FORMAL_F I_15	MADE_DIGIT AL_PAYMEN T_15	OWNS_CR EDIT_CAR D_15	OWNS_DE BIT_CARD _15	RECEIVED_DI GITAL_PAYM ENT	SAVED _AT_FI _15
Збир	121.61 51	117.7161	59.40510	109.4790	58.39880	107.1994	90.54140	62.6875 0
Sq Dev	1.2148 39	2.050521	3.795340	3.292610	4.650170	3.026869	3.059201	4.12880 0
Бр Обс .	132	132	132	132	132	132	132	132

Извор: Пресметки на авторот врз основа на податоци од земјите со висок приход, преземени од Светска банка (Global Findex Database <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/global-findex/?page=1&ps=15&repo=global-findex>), за периодот 2014–2021 година, со примена на дескриптивна статистика и економетриска анализа

Земјите со висок приход покажуваат исклучително висока финансиска инклузија, што се гледа од просечната вредност за сопственост на сметка, која изнесува 0,92, додека кај најсиромашните 40 проценти таа достигнува 0,89. Забележливо е и широко користење на напредни финансиски производи и услуги: скоро половина од населението има кредитна картичка, просекот за земање заем од формална институција е 0,45, а дигиталните плаќања се користат кај над 80 проценти од жителите. Дебитните картички и примање дигитални плаќања, исто така се чести, што дополнително ја потврдува развиеноста на финансиската инфраструктура.

Хетерогеноста кај варијаблите е помала споредено со составот на земјите со понизок приход; стандардната девијација е со умерени вредности, но постои широка разлика меѓу минималните и максималните резултати, што укажува на одредени национални специфики. Распределбата кај повеќето индикатори е асиметрична (во некои случаи негативна), а нормалноста на податоците според Жарке-Бера тестот е одбиена кај најголемиот дел од сериите. Највисоките вредности за сплеснатост се појавуваат кај основните индикатори (сопственост на сметка и кај сиромашните), што говори за систематски висок пристап, но

со појава на некои земји во кои пристапот сепак е релативно понизок. Ова укажува дека земјите со висок приход генерално обезбедуваат широк и рамномерен пристап до финансиски услуги, со доминација на иновациите и дигитализацијата во секојдневните трансакции.

**Табела 23: Тестови за стационарност на променливите**

Променлива	Levin, Lin & Chu t*	Breitung t-stat	Im, Pesaran and Shin W-stat	ADF - Fisher Chi-square	PP - Fisher Chi-square
Отворени сметки (15+)	0	II	0	I	I
Отв. сметки кај најсиромашни 40% (15+)	0	I	0	0	0
Формално позајмување	0	0	0	0	0
Дигитални плаќања (15+)	0	X	0	0	I
Кредитна картичка (15+)	0	0	0	0	0
Дебитна картичка (15+)	0	0	0	0	0
Примени дигитални плаќања	0	0	0	0	0
Штедено во фин. институција (15+)	0	0	0	0	0

Извор: Пресметки на авторот според резултати од панел-тестови за стационарност изведени во EViews, со употреба на податоци за земјите со висок приход, 2014–2021.

0 – постоење на стационарност

I – има стационарност од прв ред

X - нема стационарност

Резултатите од панел-тестовите за стационарност покажуваат дека најголем дел од променливите се стационарни на ниво според повеќето, а во најголем број случаи и според сите применети тестови (Levin–Lin–Chu, Breitung, IPS, ADF и PP). Променливите „Формално позајмување“, „Кредитна картичка“, „Дебитна картичка“, „Примени дигитални плаќања“ и „Штедено во финансиска институција (15+)“ добиваат конзистентна потврда за стационарност низ сите пет тестови, што упатува на стабилни процеси без изразени трендови. Кај „Отворени сметки (15+)“ и „Отворени сметки кај најсиромашните 40% (15+)“ се појавуваат поединечни индикации за интегрираност од прв ред, но доминантното присуство на 0 дозволува овие серии практично да се третираат како стационарни. Единствено „Дигитални плаќања (15+)“ покажува недоследност во Breitung-тестот (означено со X), што упатува на можни трендови или структурни промени, но останатите тестови ја потврдуваат стационарноста на ниво, што е важен предуслов за валидни панел-модели и за избегнување лажни регресии.

**Табела 24: Резултати од Јохансен тестот за коинтеграција**

Хипотеза (H0 : $r \leq k$ )	Eigenvalue	Trace Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.	Max-Eigen Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.
None ( $r=0$ ) *	0.552789	369.7650	159.5297	0.0000	98.98105	52.36261	0.0000
At most 1 *	0.421088	270.7840	125.6154	0.0000	67.23249	46.23142	0.0001
At most 2 *	0.373645	203.5515	95.75366	0.0000	57.54410	40.07757	0.0002
At most 3 *	0.319363	146.0074	69.81889	0.0000	47.32131	33.87687	0.0007

Хипотеза (H <sub>0</sub> : r≤k)	Eigenvalue	Trace Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.	Max-Eigen Statistic	Crit. Value (5%)	Prob.
At most 4 *	0.270820	98.68607	47.85613	0.0000	38.84767	27.58434	0.0012
At most 5 *	0.171719	59.83840	29.79707	0.0000	23.17351	21.13162	0.0255
At most 6 *	0.154566	36.66489	15.49471	0.0000	20.65231	14.26460	0.0043
At most 7 *	0.122066	16.01258	3.841466	0.0001	16.01258	3.841466	0.0001

Извор: Пресметки на авторот со користење на Јохансен тестот за коинтеграција

Резултатите од тестовите на Јохансен даваат убедлива потврда за коинтеграција меѓу осумте анализирани временски серии. Двата теста – *Trace Test* и *Maximum Eigenvalue Test* – конзистентно укажуваат на присуство на **8 коинтеграциски врски** на ниво на значајност од 5%. Оваа согласност ги елиминира несигурностите во одредувањето на рангот и потврдува постоење на стабилни долгорочни рамнотежни врски меѓу променливите.

Присуството на коинтеграција ја оправдува употребата на VECM како оптимален методолошки избор. Моделот ќе вклучи 8 термини за корекција на грешки, кои го опишуваат механизмот на приспособување кон долгорочната рамнотежа по краткорочни отстапувања. Оваа структура овозможува истовремено моделирање на:

- Краткорочните динамични флукуации
- Долгорочните рамнотежни односи

Резултатите за 8 коинтеграциски врски ја нагласува комплексноста на динамичните интеракции во системот, што VECM успешно ги бележи. Овие резултати обезбедуваат цврста основа за анализата на детерминантите на финансиската инклузивност во економски развиените земји.

**Табела 25: Процентите коефициенти, нивната значајност и клучните индикатори од VECM-моделот за земјите со висок приход**

Параметар	Вредност
X1	-0.535291***
X2	0.281479***
X3	0.066369**
X4	-0.330189***
X5	-0.087704***
X6	-0.074328***
X7	-0.077084**
CointEq1 (t-статистика)	2.13621***
R-квадрат	0.531255
Приспособен R-квадрат	0.455362
Збир kv. Остатоци	0.879997
SE на равенка	0.091547

Параметар	Вредност
F-статистика	7.00013
Лог веројатност	129.2819
Akaike AIC	-1.809462
Schwarz SC	-1.397923
Средна зав. променлива	-0.006502
Стандардна зав. променлива	0.124049
Durbin Watson	1.853275

**Значајност:** \* (статистички значајно на 10%), \*\* (статистички значајно на 5%), \*\*\* (статистички значајно на 1%)

Сите параметри  $X_1$ – $X_7$  се статистички значајни, што укажува на тоа дека секоја од вклучените променливи има релевантен придонес во објаснувањето на динамиката на зависната променлива. Параметрите  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_4$ ,  $X_5$  и  $X_6$  се значајни на ниво од 1% , што имплицира многу мала веројатност нивниот ефект да е резултат на случајност и укажува на силна и стабилна врска со зависната променлива.  $X_3$  и  $X_7$  се значајни на ниво од 5%, што исто така означува статистички робустен, но релативно послаб степен на сигурност во однос на променливите значајни на 1%.

Променливата  $X_1$ , која ја претставува сопственоста на сметки кај најсиромашните 40% од населението, покажува негативна корелација со вкупната сопственост на сметки. Зголемувањето на сопственоста на сметки кај оваа група за 1% е поврзано со намалување

на вкупната сопственост на сметки за 0,54%, што е изненадувачки резултат и укажува на можни ефекти на замена или несакани последици од политиките насочени кон зголемување на пристапот за сиромашните.

Променливата X2, која ја опфаќа кредитирањето од формални финансиски институции од страна на најсиромашните 40%, има позитивен ефект врз вкупната сопственост на сметки. Зголемувањето на кредитирањето за 1% е поврзано со зголемување на вкупната сопственост на сметки за 0,28%, што укажува на позитивна улога на пристапот до кредити во промовирањето на финансиската инклузија.

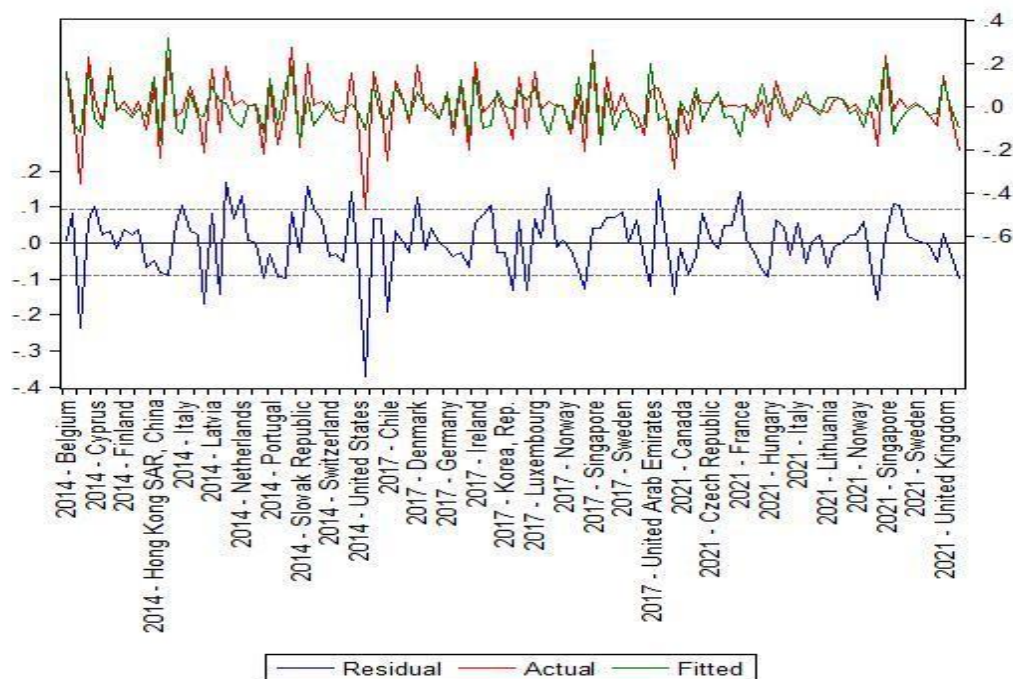
Променливата X3, која ја претставува извршувањето на дигитални плаќања, исто така има позитивен, но помал ефект. Зголемувањето на извршувањето на дигитални плаќања за 1% е поврзано со зголемување на вкупната сопственост на сметки за 0,07%, што укажува на потенцијалната улога на дигиталните плаќања во олеснувањето на пристапот до финансиските услуги.

Променливите X4 и X5, кои ја опфаќаат сопственоста на кредитни и дебитни картички, покажуваат негативна поврзаност со вкупната сопственост на сметки. Зголемувањето на сопственоста на овие картички за 1% е поврзано со намалување на вкупната сопственост на сметки за 0,33% и 0,09%, респективно за кредитните и дебитните картички, што може да укажува на замена на традиционалните банкарски сметки со користење на поновите банкарски производи.

Променливата X6, која ја претставува примањето на дигитални плаќања, покажува негативен ефект врз вкупната сопственост на сметки. Зголемувањето на примањето на дигитални плаќања за 1% е поврзано со намалување на вкупната сопственост на сметки за 0,07%, што може да укажува дека примањето дигитални плаќања е почесто кај лица кои не поседуваат формална банкарска сметка.

Променливата X7, која ја опфаќа штедењето во финансиска институција, исто така има негативен ефект. Зголемувањето на штедењето за 1% е поврзано со намалување на вкупната сопственост на сметки за 0,08%, што може да укажува на тоа дека оние кои се финансиски инклюдирани се повеќе склони да штедат или дека одредени штедни производи го ограничуваат поширокото користење на сметки.

Табела 23: Хетероскедастичност на резидуалите од моделот



**Извор:** Пресметки на авторот според податоци за земјите со висок приход, преземени од Светска банка (Global Findex Database <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/global-findex/?page=1&ps=15&repo=global-findex>), за периодот 2014–2021 година и резултати од VECM-анализа во EViews.

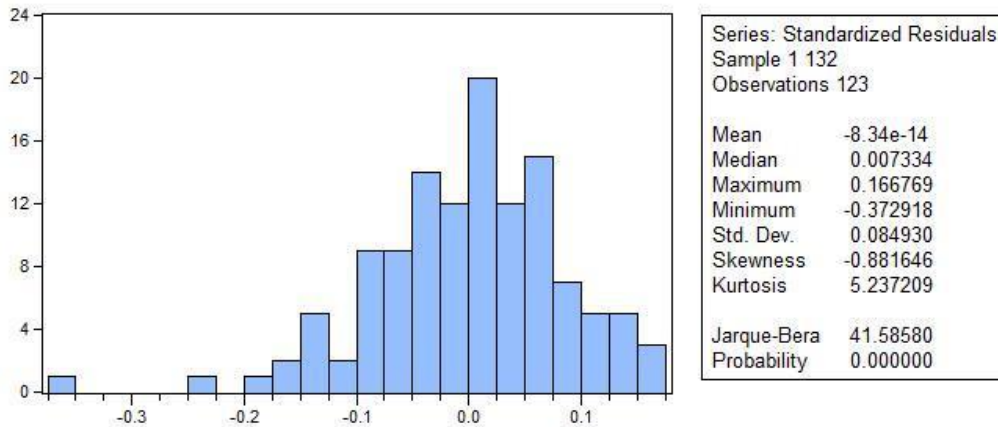
Визуелниот преглед на резидуалите не открива јасен трупест или конусен облик, што сугерира дека хетероскедастичноста веројатно не претставува доминантен проблем. Сепак, се забележуваат групирања на волатилност во одредени временски периоди (особено, околу 2014, 2017 и 2021 година) и кај специфични групи земји. Овие флукуации укажуваат на потенцијална блага хетероскедастичност, каде варијансата на грешките не е совршено константна низ сите набљудувања. Присутни се и неколку оддалечени точки, кои може да се припишат на природна варијација или специфични аномалии.

Рамномерната дистрибуција на поголемиот дел од резидуалите сугерира релативна стабилност на варијансата. Зголемената волатилност во одредени подгрупи (временски или географски), укажува на можност за умерена хетероскедастичност.

Визуелната процена не дава силни докази за хетероскедастичност, но присуството

на локализирани групирања на волатилност нагласува потреба од статистичка верификација. Оваа претпоставка е во согласност со основните претпоставки на VECM-моделот за анализа на финансиската инклузивност.

**Графикон 24: Тестови за нормалност на променливите**



Хистограмот на стандардизираните резидуали покажува приближна звончеста форма, но со изразена лева асиметрија (асиметрија = -0.882) и висока лептокуртичност (куртоза = 5.237). Ова укажува на подебели опашки и поостар врв во споредба со нормалната распределба. Дистрибуцијата е центрирана околу нула (средна вредност  $\approx$  медијана  $\approx$  0), во согласност со очекувањата, додека стандардното отстапување од 0.085 ја карактеризира варијабилноста. Резултатите од тестот на Јарк-Бера (статистика = 41.586,  $p$ -вредност  $\approx$  0) ја отфрлаат нултата хипотеза за нормалност, потврдувајќи значително отстапување од нормална распределба. VECM-моделот е структурно стабилен и фундаментално соодветен во поголем дел, особено со одличен Durbin-Watson и значајни коефициенти, но не е целосно робустен затоа што резидуалите се значајно оддалечени од нормалноста. Иако факторите како кредитирањето и дигиталните плаќања покажуваат позитивна корелација со финансиската инклузија, неочекуваните негативни асоцијации кај сопственоста на сметки кај ранливите групи, картичките и штедењето укажуваат на потреба од нијансирани политики. Овие контраинтуитивни резултати нагласуваат комплексност во

динамиката на финансиската инклузија.

X1 (Сопственост на сметки кај најсиромашните 40%). Негативниот ефект сугерира дека напорите за зголемување на пристапот кај ранливите групи може да предизвикаат ефект на замена: префрлање од неформални кон индивидуални сметки со паралелно намалување на вкупниот број. Сегментацијата на пазарот и ограничувањата во податоците дополнително ги комплицираат овие динамики.

X2 (Кредитирање кај најсиромашните 40%). Позитивната корелација ги потврдува придобивките од пристапот до кредити, кои делуваат како катализатор за економски активности и изградба на финансиска историја. Ова ги олеснува идните интеракции со формалниот систем.

X3 (Извршени дигитални плаќања). Позитивниот ефект, иако умерен, ја истакнува улогата на дигиталните платформи во намалување на трошоците и зголемување на достапноста, особено во оддалечените региони.

X4 и X5 (Сопственост на картички). Негативната корелација укажува на замена на традиционалните сметки со картични производи, поттикната од промените во потрошувачките преференции и понудата на пакувани финансиски решенија.

X6 (Примени дигитални плаќања). Негативниот ефект се поврзува со употребата во неформалниот сектор, каде примателите на парични трансфери почесто користат дигитални платформи без поседување формални сметки.

X7 (Штедење). Негативниот ефект бара понатамошно истражување, бидејќи веројатно произлегува од специфичните карактеристики на дизајнот на штедните производи или од одредени ограничувања во достапните податоци.

Овие резултати јасно го прошируваат разбирањето за тоа како различни фактори влијаат врз перформансите на микрофинансирањето и финансиската инклузија во економиите со висок приход, покажувајќи дека процесот е посложен отколку што обично се претпоставува. Забележаните ефекти укажуваат дека не може да се применуваат униформни мерки, туку дека политиките мора да бидат приспособени на специфичните околности и структури во секоја економија. Иако користените методи дадоа стабилни резултати, отстапувањата во нормалноста на резидуалите покажуваат дека идните истражувања треба да применат уште понапредни и поробусни статистички техники за да

се добие попрецизна слика. Дополнително, трудот нагласува дека ефективната финансиска инклузија бара динамичен, интердисциплинарен пристап кој ги комбинира комерцијалните, дигиталните и социјалните аспекти. Со ова, истражувањето не само што ја збогатува академската литература, туку нуди и практични насоки за подобро креирање политики и иновативни финансиски решенија.

## ЗАКЛУЧОК

Современото микрофинансирање претставува комплексен и мултидимензионален систем во кој се преплетуваат социјалните, комерцијалните и дигиталните аспекти на финансиското посредување. Во текот на последните децении, овој сектор претрпе значајни промени, прераснувајќи од ограничена развојна активност насочена кон борбата против сиромаштијата, во динамичен инструмент на економски раст, социјална инклузија и технолошка трансформација.

Докторската дисертација ги разгледува овие аспекти низ теоретска и емпириска призма, покажувајќи дека микрофинансискиот систем денес претставува интегриран механизам на економски и општествен развој, кој ја надминува класичната поделба помеѓу социјалната мисија и пазарната рационалност.

Истражувањето потврдува дека социјалниот аспект останува темелна димензија на микрофинансирањето и суштински двигател на неговиот развој. Социјалната мисија, односно подобрување на пристапот до финансиски услуги за сиромашните, жените и ранливите групи, останува главна определба на микрофинансиските институции. Податоците добиени од емпириското истражување покажуваат дека токму таму каде што социјалниот пристап е најсилно изразен, микрофинансиските програми создаваат највисок степен на економско овластување и намалување на социјалната исклученост. Во земјите и регионите со понизок степен на финансиска писменост, микрофинансирањето претставува основен инструмент за активирање на човечкиот потенцијал, поттикнување на микропретприемништвото и зајакнување на економската улога на жените.

Истовремено, трудот покажува дека социјалната ефикасност не може да се постигне без институционална дисциплина и без механизми за финансиска одржливост, што го отвора прашањето за рамнотежата меѓу социјалната и комерцијалната логика. Процесот на комерцијализација на микрофинансирањето во истражуваниот период се покажува како природен и неопходен еволутивен чекор. Од донаторски ориентиран модел, микрофинансискиот сектор се трансформира во пазарно ориентирана индустрија со зголемена регулаторна контрола, конкуренција и професионализација.

Емпириските резултати потврдуваат дека комерцијализацијата придонесува за подобрување на финансиските индикатори, односно доведува до зголемување на

капиталната адекватност, профитабилноста и институционалната стабилност. Сепак, во одредени случаи оваа тенденција доведе до ерозија на социјалната мисија и појава на „mission drift“, особено кај институции кои ги замениле традиционалните заеми со производи насочени кон попрофитабилни клиенти. Затоа, предизвикот за современото микрофинансирање не е во изборот помеѓу социјалната и комерцијалната цел, туку во нивното функционално усогласување преку модели на „двојна одговорност“ — модели кои истовремено обезбедуваат финансиска дисциплина и социјално влијание.

Во анализата на комерцијализацијата на микрофинансирањето се применети показатели за профитабилност: ROA (Return on Assets) и ROE (Return on Equity), кои се движат во растечки тренд, додека индексите на ликвидност и капитална адекватност укажуваат на зголемена стабилност на институциите. Проширувањето на портфолиото, партнерствата со банки и финтек-компани и усовршувањето на управувањето со ризик овозможуваат поголема диверзификација на услугите. Статистичките тестови, како Durbin-Watson, Jarque-Bera и тестовите за коинтеграција, потврдуваат стабилност и валидност на временските серии и моделите, обезбедувајќи научна ригорозност на добиените резултати.

Дигиталната димензија, пак, го рedefинира начинот на функционирање на микрофинансиските институции и го отвора патот кон нова ера на инклузивно финансирање. Интеграцијата на дигитални технологии, мобилно банкарство, вештачка интелигенција и FinTech решенија создава нови форми на достапност, транспарентност и ефикасност. Истражувањето укажува дека дигитализацијата значително ги намалува трансакциските трошоци, го скратува времето на одобрување на кредити и ја зголемува достапноста до финансиски услуги, особено во рурални и недоволно развиени подрачја. Притоа, дигиталната трансформација создава и нови ризици и предизвици, како потребата од дигитална писменост, кибербезбедност и заштита на податоците.

Резултатите потврдуваат дека регионите со повисок степен на дигитална инфраструктура постигнуваат значително подобри индикатори на финансиска инклузија и одржливост, што ја потврдува клучната улога на технологијата како катализатор на микрофинансискиот развој.

Синтезата на трите димензии, односно социјалната, комерцијалната и дигиталната, укажува дека нивната интеграција е предуслов за долгорочна одржливост и релевантност

на микрофинансирањето. Социјалната мисија му дава вредносен темел и легитимитет, комерцијалната дисциплина обезбедува финансиска стабилност и раст, а дигиталната иновација создава простор за модернизација.

Анализата по региони укажува дека земјите со балансирана комбинација на овие три фактори постигнуваат највисоко ниво на институционална ефикасност и најдлабоко општествено влијание. Во таа смисла, иднината на микрофинансирањето не треба да се гледа низ призма на поделби, туку како конвергенција на вредности, пазар и технологија.

Заклучно, микрофинансирањето денес претставува повеќе од економски инструмент, односно тоа е систем на вредности и алатка за општествена промена. Неговата иднина ќе зависи од способноста на државите и институциите да создадат синергија меѓу социјалната праведност, пазарната рационалност и дигиталната ефикасност. Само преку воспоставување на рамнотежа меѓу овие фактори, микрофинансискиот сектор ќе може да ја исполни својата двојна мисија, да биде економски одржлив и општествено правичен.

Од теоретска перспектива, оваа дисертација придонесува кон продлабочување на научната дебата за природата на микрофинансискиот систем. Таа потврдува дека микрофинансирањето не е само економска категорија, туку и социјален феномен и платформа за демократизација на економските можности. Во времиња на глобална економска нестабилност, растечки нееднаквости и дигитална сегрегација, микрофинансирањето се појавува како модел што ги обединува принципите на солидарност и одржливост. Неговата вредност не се мери само преку бројот на кредити или нивото на отплата, туку преку општествената трансформација што ја создава, како и во економијата.

## **КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА**

1. Abrar, A., & Javid, A. Y. (2014). Commercialization and mission drift: a cross country evidence on transformation of microfinance industry. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 5(1), 122-125.
2. Adams, J., & Raymond, F. (2008). Did Yunus deserve the Nobel peace prize: Microfinance or macrofarce?. *Journal of economic issues*, 42(2), 435-443.
3. Agier, I., & Szafarz, A. (2013). Microfinance and gender: Is there a glass ceiling on loan size?. *World development*, 42, 165-181.
4. Ajibola, I. M., Saheed, D. O., & Adedoyin, L. (2020). Impact of microfinance institutions on financial literacy in north central geo-political zone Nigeria. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, 9(4), 9-25.
5. Alkire, S., & Foster, J. (2011). Counting and multidimensional poverty measurement. *Journal of public economics*, 95(7-8), 476-487.
6. Ali, I., Hatta, Z. A., Azman, A., & Islam, S. (2017). Microfinance as a development and poverty alleviation tool in rural Bangladesh: A critical assessment. *Asian Social Work and Policy Review*, 11(1), 4-15.
7. Al-Mamun, A., Wahab, S. A., Mazumder, M. N. H., & Su, Z. (2014). Empirical investigation on the impact of microcredit on women empowerment in urban Peninsular Malaysia. *The Journal of Developing Areas*, 287-306.
8. Aminuzzaman, S., Baldersheim, H., & Jamil, I. (2003). Talking back! Empowerment and mobile phones in rural Bangladesh: a study of the village phone scheme of Grameen Bank. *Contemporary South Asia*, 12(3), 327-348.
9. Anginer, D., & Demirgüç-Kunt, A. (2018). Bank runs and moral hazard: A review of deposit insurance. *World Bank Policy Research Working Paper*, (8589).
10. Armendáriz de Aghion, B., & Morduch, J. (2000). Microfinance beyond group lending. *Economics of transition*, 8(2), 401-420.
11. Armendariz, B. (2010). *The economics of microfinance*. MIT press.
12. Ashraf, N., Karlan, D., & Yin, W. (2010). Female empowerment: Impact of a commitment savings product in the Philippines. *World development*, 38(3), 333-344.

13. Augsburg, B., & Fouillet, C. (2013). Profit empowerment: The microfinance institution's mission drift. In *The credibility of microcredit* (pp. 199-226). Brill.
14. Baldeh, A., & de la Peña, B. T. (2016). Research paper international master in microfinance for entrepreneurship (IMME).
15. Barr, M. S. (2004). Microfinance and financial development. *Mich. J. Int'l L.*, 26, 271.
16. Bauchet, J., Marshall, C., Starita, L., Thomas, J., & Yalouris, A. (2011). Latest findings from randomized evaluations of microfinance.
17. Bayai, I., & Ikhide, S. (2016). Financing and financial sustainability of microfinance institutions (MFIs): A conceptual view. *Banks and Bank Systems*, 11(2), 21-32.
18. Beisland, L. A., Djan, K. O., Mersland, R., & Randøy, T. (2021). Measuring social performance in social enterprises: A global study of microfinance institutions. *Journal of Business Ethics*, 171, 51-71.
19. Biallas, M., Aijazuddin, M., & Opem, L. C. (2019). *The Case for Responsible Investing in Digital Financial Services*. New York: IFC, a member of the World Bank Group.
20. Birchall, J. (1997). *The International Co-operative Movement*. Manchester University.
21. Bliss, S. (2005). Microcredit: small loans, big dreams. *Geography Bulletin*, 37(1), 15-35.
22. Campion, A. (2002). Challenges to microfinance commercialization. *Journal of Microfinance/ESR Review*, 4(2), 4.
23. Caseau, C. (2005). Oikocredit, or the communication of trust in microfinance. *Microfinance and Microentrepreneurship*, 15-26.
24. Castello, S., & Danel, C. (2006). The right technology for microfinance. An inside view of Latin American microfinance, 167-192.
25. Charitonenko, S., Rahman, S. M., Afwan, I., de Silva, D., Campion, A., & Fernando, N. A. (2004). Commercialization of microfinance. *Asian Development Bank (ADB)*.
26. Chahine, S., & Tannir, L. (2010). On the social and financial effects of the transformation of microfinance NGOs. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21, 440-461.
27. Chikwira, C., Vengesai, E., & Mandude, P. (2022). The impact of microfinance institutions on poverty alleviation. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(9), 393.
28. Christen, R. P., Lyman, T. R., & Rosenberg, R. (2003). *Microfinance consensus guidelines: Guiding principles on regulation and supervision of microfinance*.

29. Copestake, J. (2007). Mainstreaming microfinance: Social performance management or mission drift?. *World development*, 35(10), 1721-1738.
30. COOK, T. (2006). Equity Building Society. *ATTACKING AFRICA'S POVERTY*, 177.
31. Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2009). Microfinance meets the market. *Journal of Economic perspectives*, 23(1), 167-192.
32. Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2007). Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks. *The economic journal*, 117(517), F107-F133.
33. Cull, R., & Morduch, J. (2018). Microfinance and economic development. In *Handbook of finance and development* (pp. 550-572). Edward Elgar Publishing.
34. Danaan, V. V. (2018). Risk management in microfinance: identities, perceptions, behaviours and interests of microfinance stakeholders in Plateau State, Nigeria. University of Salford (United Kingdom).
35. Daley-Harris, S., & Awimbo, A. (Eds.). (2011). *New pathways out of poverty*. Kumarian Press.
36. Darko, F. A. (2016). Is there a mission drift in microfinance? Some new empirical evidence from Uganda (No. 1603). *School of Economics Discussion Papers*.
37. Delfs, V. A. (2010). *Neoliberal Globalization at the Fringe: Microfinance and the Importance of the Entrepreneurial Homo Oeconomicus* (Doctoral dissertation, Carleton University Ottawa).
38. Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2020). The Global Findex Database 2017: Measuring financial inclusion and opportunities to expand access to and use of financial services. *The World Bank Economic Review*, 34(Supplement\_1), S2-S8.
39. Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L. F., Singer, D., & Van Oudheusden, P. (2015). The global findex database 2014: Measuring financial inclusion around the world. *World Bank Policy Research Working Paper*, (7255).
40. Desiere, S., Vellema, W., & D'Haese, M. (2015). A validity assessment of the Progress out of Poverty Index (PPI)<sup>TM</sup>. *Evaluation and program planning*, 49, 10-18.
41. D'Espallier, B., & Goedecke, J. (2019). Social performance measurement in microfinance. In *A research agenda for financial inclusion and microfinance* (pp. 62-74). Edward Elgar Publishing.
42. D'Espallier, B., Goedecke, J., Hudon, M., & Mersland, R. (2017). From NGOs to banks: Does institutional transformation alter the business model of microfinance institutions?. *World Development*, 89, 19-33.
43. Diener, F., & Špaček, M. (2021). Digital transformation in banking: A managerial perspective on barriers to change. *Sustainability*, 13(4), 2032.

44. Edington, M. E. (2006). How to Focus on Breakthrough Organizations When Selecting MFIs. UNDP Research Paper, May to June. [http://www.unCDF.org/english/microfinance/pubs/thematic\\_papers/03-breakthroughs.pdf](http://www.unCDF.org/english/microfinance/pubs/thematic_papers/03-breakthroughs.pdf)
45. Ehrbeck, T., Leijon, M., & Gaul, S. (2011). Myths and reality: the cost and profitability of microfinance. *MicroBanking Bulletin*.
46. Engel, S., & Pedersen, D. (2019). Microfinance as poverty-shame debt. *Emotions and Society*, 1(2), 181-196.
47. Fernando, J. L. (2004). *Microfinance: Perils and prospects*. Routledge.
48. Fields, D., & Rogers, D. (2021). Towards a critical housing studies research agenda on platform real estate. *Housing, theory and society*, 38(1), 72-94.
49. FINCA. (2023). FINCA Network Update: Microfinance. <https://finca.org/blogs/finca-network-update-microfinance>
50. Flaming, M., Jeník, I., Barrès, I., & Nyein, K. M. M. (2023). BUILDING VALUE IN MICROFINANCE THROUGH DIGITIZATION.
51. Flosbach, J. (2013). Profitability and Interest Rates: Does the Commercialization of Microfinance Institutions Lead to Higher Interest Rates?. *African Journal of Microfinance and Enterprise Development*, 3(1), 1-22.
52. Frieder, A. (2013). Empowering Women Entrepreneurs in the Middle East. *10IDEAS*, 16.
53. Gallardo, J. (2002). A framework for regulating microfinance institutions: The experience in Ghana and the Philippines. Available at SSRN 634468.
54. Gashayie, A., & Singh, M. (2014). Relationship of financial sustainability and outreach in ethiopian microfinance institutions: Empirical evidence. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(17), 207-211.
55. Gibbons, D. S., & Meehan, J. W. (1999). The microcredit summit's challenge: Working toward institutional financial self-sufficiency while maintaining a commitment to serving the poorest families. *Journal of Microfinance/ESR Review*, 1(1), 8.
56. Gigante, G., & Zago, A. (2023). DARQ technologies in the financial sector: artificial intelligence applications in personalized banking. *Qualitative Research in Financial Markets*, 15(1), 29-57.
57. Gonzalez, A. (2011). Lessons for strengthening microfinance institutions through financial crises, fluctuations in food and fuel prices, and other major risks. *MicroBanking Bulletin*, August.
58. Gupta, A. (2013). Review of the microtrade regime: Structure and financing. In *Microtrade* (pp. 57-80). Routledge.

59. Gutiérrez-Nieto, B., Serrano-Cinca, C., & Mar Molinero, C. (2009). Social efficiency in microfinance institutions. *Journal of the operational research society*, 60(1), 104-119.
60. Gutiérrez-Nieto, B., Serrano-Cinca, C., & Molinero, C. M. (2007). Microfinance institutions and efficiency. *Omega*, 35(2), 131-142.
61. Hansmann, H. (2000). *The ownership of enterprise*. Harvard University Press.
62. Haque, M. R., Hassan, H., & Ela, E. (2016). Microfinance Subsidy: What we have Learnt so Far?. *Perspective in Social Science*, 12, 86-95.
63. Hasan, S. (2002). Micro Credit & Grameen Bank: A New Approach Towards Development. *Asian Affairs*, 24(4), 45-62.
64. Helms, B. (2006). *Access for all: Building inclusive financial systems*. World Bank Publications.
65. Hermes, N. (2014). Does microfinance affect income inequality?. *Applied Economics*, 46(9), 1021-1034.
66. Hermes, N., & Hudon, M. (2019). Determinants of the performance of microfinance institutions: A systematic review. *Contemporary Topics in Finance: A Collection of Literature Surveys*, 297-330.
67. Hishigsuren, G. (2007). Evaluating mission drift in microfinance: lessons for programs with social mission. *Evaluation review*, 31(3), 203-260.
68. Hossain, D. M. (2013). Social Capital and Microfinance: The Case of Grameen Bank, Bangladesh. *Middle East Journal of Business*, 8(4).
69. Jagun, A., Whalley, J., & Ackermann, F. (2005). The impact of unequal access to telephones: Case study of a Nigerian fabric weaving micro-enterprise. Department of Management Science, University of Strathclyde.
70. Jennah, H. U. X. L. E. Y. (2017). G20/OECD INFE REPORT Ensuring financial education and consumer protection for all in the digital age.
71. Johansen, H., O'Neill, M., di Bologna–Italy, S. B. U., Trajanovski–GIZ–Germany, G., & Avramovska, B. (2012). *Journal for Sustainable Development*. *Journal for Sustainable Development*, 1(3).
72. KAMOGA, J. (2024). Assessing the Role of Microfinance in Poverty Reduction in Uganda: Achievements, Challenges and Prospects. *Challenges and Prospects* (March 20, 2024).
73. Karlan, D. S., & Appel, J. (2011). More than good intentions: How a new economics is helping to solve global poverty.

74. Karlan, D., & Zinman, J. (2010). Expanding credit access: Using randomized supply decisions to estimate the impacts. *The Review of Financial Studies*, 23(1), 433-464.
75. Kar, A. K. (2012). Does capital and financing structure have any relevance to the performance of microfinance institutions?. *International Review of Applied Economics*, 26(3), 329-348.
76. Kauffman, R. J., & Riggins, F. J. (2012). Information and communication technology and the sustainability of microfinance. *Electronic Commerce Research and Applications*, 11(5), 450-468.
77. Klein, P. G. (1998). New institutional economics. Available at SSRN 115811.
78. Klapper, L., & Singer, D. (2014). The opportunities of digitizing payments.
79. Krüger, P. S., & Brauchle, J. P. (2021). The European Union, cybersecurity, and the financial sector: A primer. Washington, DC.
80. La Torre, M., & Chiappini, H. (2020). Sustainable finance: Trends, opportunities and risks. *Contemporary Issues in Sustainable Finance: Creating an Efficient Market through Innovative Policies and Instruments*, 281-287.
81. Lavrinenko, O., Čižo, E., Ignatjeva, S., Danileviča, A., & Krukowski, K. (2023). Financial technology (FinTech) as a financial development factor in the EU countries. *Economies*, 11(2), 45.
82. Ledgerwood, J. (1998). *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. World Bank.
83. Leite, R. D. O., Mendes, L. D. S., & Sacramento, L. C. (2019). To profit or not to profit? Assessing financial sustainability outcomes of microfinance institutions. *International Journal of Finance & Economics*, 24(3), 1287-1299.
84. Levin, G. (2012). Critique of microcredit as a development model. *Pursuit-The Journal of Undergraduate Research at the University of Tennessee*, 4(1), 9.
85. Louis, P., Seret, A., & Baesens, B. (2013). Financial efficiency and social impact of microfinance institutions using self-organizing maps. *World development*, 46, 197-210.
86. MacArthur, D. B. (2021). *The Futures of Financing African Small Businesses*.
87. Mahmud, S. (2003). Actually how empowering is microcredit?. *Development and change*, 34(4), 577-605.
88. Marker, P., McNamara, K., & Wallace, L. (2002). *The Significance of Information and Communication Technologies for Reducing Poverty*, DFID, London.

89. Markowski, T. (2002). Raising Capital for Microfinance: Sources of Funding and Opportunities for Equity Financing. Southern New Hampshire University, Working Paper, (2004-01).
90. McCoy, E. (2025). Cybersecurity Regulations and Risk Management in the Financial Sector: A Comparative Analysis. *Law, Economics and Society*, 1(1), p115-p115.
91. Mersland, R., Randøy, T., & Strøm, R. Ø. (2011). The impact of international influence on microbanks' performance: A global survey. *International Business Review*, 20(2), 163-176.
92. Mersland, R., & Strøm, R. Ø. (2009). Performance and governance in microfinance institutions. *Journal of Banking & Finance*, 33(4), 662-669.
93. Micu, N. (2010). State of the art of microfinance: A narrative. PinoyMe Foundation, Ninoy and Cory Aquino Foundation and Hanns Seidel Foundation.
94. Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of economic literature*, 37(4), 1569-1614.
95. Morduch, J., & Armendariz, B. (2005). *The economics of microfinance*. MIT Press.
96. Mori, N. (2012). Four essays on microfinance boards.
97. Mumi, A., Joseph, G., & Quayes, S. (2020). Organizational and legal institutions, and the performance of microfinance institutions as hybrid entities. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 16(3), 285-309.
98. Nagarajan, G., & McNulty, M. (2004). *Microfinance amid conflict: Taking stock of available literature*. Washington, DC: United States Agency for International Development.
99. Nayar, N. (2013). *Reclaiming Lost Ground: The Role of Microfinance Networks and Associations in Promoting Responsible and Sustainable Microfinance*.
100. Nurmakhanova, M., Rhyne, E., & Christensen, R. (2015). Do microfinance institutions compromise between financial sustainability and outreach? *Poverty & Public Policy*, 7(3), 270-289.
101. Odell, K. (2010). *Measuring the impact of microfinance*. Grameen Foundation, Washington, 1-38.
102. Odinet, C. K. (2021). Fintech credit and the financial risk of AI. *Cambridge Handbook of AI and Law* (Kristin Johnson & Carla Reyes eds., forthcoming 2022), U Iowa Legal Studies Research Paper, (2021-39).
103. Olivares-Polanco, F. (2005). Commercializing microfinance and deepening outreach? Empirical evidence from Latin America. *Journal of Microfinance/ESR Review*, 7(2), 5.

104. Otero, M. (1999). Bringing development back, into microfinance. *Journal of Microfinance/ESR Review*, 1(1), 2.
105. Paxton, J., & Cuevas, C. (2002). Outreach and sustainability of member-based rural financial intermediaries. *The Triangle of Microfinance: Financial sustainability, outreach, and impact*, 135-151.
106. Попоска, К. (2008). Комерцијално банкарство-успешност и профитабилност. Економски институт-Скопје, Скопје.
107. Powell, A., Mylenko, N., Miller, M., & Majnoni, G. (2004). Improving credit information, bank regulation, and supervision: On the role and design of public credit registries. *Bank Regulation, and Supervision: On the Role and Design of Public Credit Registries* (November 2, 2004).
108. PricewaterhouseCoopers, L. L. P. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). (2017). *Enterprise Risk Management: Integrating with Strategy and Performance*. New York: COSO, 69-74.
109. Rahman, A. (1999). Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: who pays?. *World development*, 27(1), 67-82.
110. Raithatha, R., Awanis, A., Lowe, C., Holliday, D., & Storchi, G. (2023). *GSMA State of the Industry Report-Mobile for Development*.
111. Ravallion, M. (2015). *The economics of poverty: History, measurement, and policy*. Oxford University Press.
112. Richard Rosenberg, *Microcredit Interest Rates and Their Determinants: 2004–2011*.
113. Rhyne, E. (2001). *Mainstreaming microfinance: How lending to the poor began, grew, and came of age in Bolivia* (No. 332.1 R4.). Bloomfield, CT: Kumarian Press.
114. Rosenberg, M. S. (Ed.). (2009). *Sequence alignment: methods, models, concepts, and strategies*. Univ of California Press.
115. Rosenberg, R. (2009). *Measuring results of microfinance institutions: Minimum indicators that donors and investors should track-A technical guide*.
116. Rosenberg, R., Gaul, S., Ford, W. & Tomilova, O. (2013). *Microcredit Interest Rates and Their Determinants 2004 – 2011*. Washington D.C.: Access to Finance Forum.
117. Roy, P., & Pati, A. P. (2019). Double bottom line commitments of microfinance: evidence from Indian institutions. *International Journal of Social Economics*, 46(1), 116-131.

118. Rukaria, G. K. (2015). Challenges Affecting Transformation of Microfinance Institutions into Deposit Taking Financial Institutions in Kenya (Doctoral dissertation).
119. Santos, M. L. B. D. (2022). The “so-called” UGC: an updated definition of user-generated content in the age of social media. *Online Information Review*, 46(1), 95-113.
120. Schreiner, M. (2002). Aspects of outreach: A framework for discussion of the social benefits of microfinance. *Journal of international development*, 14(5), 591-603.
121. Schreiner, M., & Colombet, H. H. (2001). From urban to rural: Lessons for microfinance from Argentina. *Development policy review*, 19(3), 339-354.
122. Schreiner, M. (2016). Simple poverty scorecard poverty-assessment tool: Bangladesh. [SimplePovertyScorecard.com/BGD\\_2010\\_ENG.pdf](http://SimplePovertyScorecard.com/BGD_2010_ENG.pdf), retrieved, 9.
123. Schwab, K., & Zahidi, S. (2020). World Economic Forum. The Global Competitiveness Report–How countries are performing on the road to recovery.
124. Seibel, H. D., & Parhusip, U. (1998). Attaining Outreach with Sustainability: A Case Study of a Private Micro-Finance Institution in Indonesia 1. *IDS Bulletin*, 29(4), 81-90.
125. Seng, K. (2018). Rethinking the Effects of Microcredit on Household Welfare in Cambodia. *The Journal of Development Studies* 54(9).
126. Sharp, M. (2024). Revisiting the measurement of digital inclusion. *The World Bank Research Observer*, 39(2), 289-318.
127. Sheremenko, G., Escalante, C. L., & Florkowski, W. J. (2012). The Universality of Microfinance Operations Model in Eastern Europe and Central Asia: Financial Sustainability vs. Poverty Outreach.
128. Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L., & Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of applied developmental psychology*, 30(6), 708-723.
129. Sharma, A. (2001). Developing sustainable microfinance systems. *Asian Development Bank*, 1-9.
130. Srnec, K., Divišová, M., & Svobodová, E. (2008). The transformation process in microfinance institutions. *Agricultura Tropica et Subtropica*, 41(2), 84-89.
131. Stauffenberg, D., & Jansson, T. (2003). Performance indicators for microfinance institutions: Technical guide.
132. Srinivas, H. (1998). So, what is “microcredit”. *Virtual Library on Microcredit*.

133. Serrano-Cinca, C., & Gutiérrez-Nieto, B. (2014). Microfinance, the long tail and mission drift. *International Business Review*, 23(1), 181-194.
134. Tchakoute-Tchuigoua, H. (2010). Is there a difference in performance by the legal status of microfinance institutions?. *The quarterly review of economics and finance*, 50(4), 436-442.
135. Tedeschi, G. (2010). 10. Microfinance: assessing its impact on microenterprises. *Contemporary Microenterprise: Concepts and Cases*, 116.
136. Terberger, E. (2013). The Microfinance Approach: Does it deliver on its promise?. In *Microfinance 3.0: Reconciling Sustainability with Social Outreach and Responsible Delivery* (pp. 181-195). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.
137. Terberger, E., & Winkler, A. (2021). Microfinance and development: policy perspectives. In *Handbook of Development Policy* (pp. 271-282). Edward Elgar Publishing.
138. Thanh, L. B., Morales, L., & Andreosso-o'Callaghan, B. (2020). The role of microfinance in women empowerment: Global sustainable perspectives in the case of Vietnam. *Sustainable Development and Energy Transition in Europe and Asia*, 9, 1-21.
139. Tok, Y. W., & Heng, D. (2022). Fintech: financial inclusion or exclusion?. *International Monetary Fund*.
140. Tomilova, O., & Dashi, E. (2019). CGAP FUNDER SURVEY 2018.
141. Tulchin, D. (2003). Microfinance's double bottom line. MicroCapital Institute, Boston, [www.microcapital.org](http://www.microcapital.org) [6.12.2017].
142. Van Rooyen, C., Stewart, R., & De Wet, T. (2012). The impact of microfinance in sub-Saharan Africa: a systematic review of the evidence. *World development*, 40(11), 2249-2262.
143. Verma, D. K., Srivastav, P. P., & Nadaf, A. B. (Eds.). (2006). *Agronomic rice practices and postharvest processing: production and quality improvement* (Vol. 98, pp. 178-194).
144. Warschauer, M. (2004). *Technology and Social Inclusion: Rethinking the Digital Divide*. MIT Press, Cambridge, MA.
145. Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *The world bank research observer*, 15(2), 225-249.
146. Wry, T., & Zhao, E. Y. (2018). Taking trade-offs seriously: Examining the contextually contingent relationship between social outreach intensity and financial sustainability in global microfinance. *Organization Science*, 29(3), 507-528.

147. Xintao, L., Yutong, X., & Jing, Z. (2024). Cooperative Production and Adaptive Momentum: The Constructive Logic of the New Rural Governance System in Ethnic Regions of China. *Macro Management & Public Policies*, 6(2), 1-19.
148. Yunus, M., Sehgal, K., Yunus, M., & Zamora, C. (2018). *Legion of Peace: 20 Paths to Super Happiness*. Hachette UK.
149. Zeuli, K. A., Cropp, R., & Schaars, M. A. (2004, August). *Cooperatives: Principles and practices in the 21st century*.
150. Zeller, M., Lapenu, C., & Greeley, M. (2003). *Social Performance Indicators Initiative: Final Report*. Documento mimeografiado.
151. Zeller, M., & Meyer, R. L. (Eds.). (2002). *The triangle of microfinance: Financial sustainability, outreach, and impact*. Intl Food Policy Res Inst.
152. Žiaková, M., & Verner, V. (2015). Microfinance as a tool for poverty reduction: A study of Jordan. *Scientia agriculturae bohémica*, 46(4), 172-180.